

من نازك الحريري
إلى رفيق الحريري



الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 314 / Year 27 / February 2006

شباط / فبراير 2006 / السنة السابعة والعشرون / العدد 314



Bank Audi

Audi Saragat Group

عودة - هرمس

محمد بن راشد
من الإمارة
إلى الإمارات



مرحلة صباح الأحمد

أين يستثمر الخليجيون العام 2006 ؟

عدنان المسلم
دار الاستثمار في مرحلة التوسع والتنويع

مظهر جديد
في نظر البعض...

فرص عالية
جديدة
في نظرنا.

CREDIT SUISSE

منذ عام ١٨٥٦، ونحن نضع نصب أعيننا توفير رؤى جديدة لزيائتنا. وكان لا بد لنا من فهم الماضي، واستماعه من أجل المستقبل. إننا نبحث دوماً عن فرص وتحديات من منظور ملهم، آخذين بعين الاعتبار أهداف زبائننا منذ البداية. لأن طموحنا يكمن في تعزيز إمكاناتهم إلى أقصى حد.

www.credit-suisse.com

رؤى جديدة للخدمة المصرفية.

all customers with liquid assets of over USD 1 million and who have sufficient financial experience and understanding to participate in financial markets in a wholesale jurisdiction.



CREDIT SUISSE



Credit Suisse Dubai Branch is duly licensed and regulated by the Dubai Financial Services Authority (DFSA). Related financial products or services are only available to wholes



دقة قياسنا تصل حتى ذلك الجزء من المائة
من الثانية الذي يفصل بين الفوز ومجرد المشاركة.



Ω
OMEGA
OFFICIAL TIMEKEEPER



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام

ليكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي

المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.

APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor in Chief:

RAOUF ABUO ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center

P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100

Tel: 353577/8/9 - 780200

Fax: 00 961 1 354952

Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422

Tel: 4778624 - Fax: 4784946

Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai

Tel : (971-4) 2941441

Fax: (971-4) 2941035

Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ريال • سورية 150 ل.س • الأردن 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- لبنان 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA 11
- AUSTRALIA 10 Aus • U.S.A. 8 \$

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 \$

الدول الأوروبية 80 Euro

الدول الاميركية 100 \$

الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 \$



هذا العدد

إذا كان الموت قد غُيِبَ قيادات تاريخية في الكويت والإمارات وقبلها في السعودية، فالعزاء في فقدانها هو تقدم قيادات فذة لتولي المسؤولية. والعزاء أيضاً في الانتقال الهادئ والحضاري للسلطة في إطار الدستور والقانون، وربما الأهم من ذلك في إطار الأعراف والتقاليد والتوافق. ويعتبر تولى الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، مقاليد الإمارة خير دليل على ذلك.

ومع أن الشيخ صباح كان يتولى عملياً إدارة البلاد خلال السنوات الماضية بتفويض من الأمير، لكن يمكن القول أن الكويت دخلت بتوليهِ الإمارة، ما أطلقنا عليه مرحلة صباح الأحمد، فالرجل يمتاز برؤية واضحة وبحزم شديد وإن كان مغلفاً دائماً بالدعامة والمرونة.

وينطبق ذلك إلى حد بعيد على الإمارات، فالشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يتولى منصب نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء بعد تجربة مميزة في قيادته لإمارة دبي. ولا شك أن رؤية وأسلوب الشيخ محمد بن راشد سينعكسان على مقاربته لمهام منصبه الجديد، ولتتلاقى هذه الرؤية مع القيادات الشابة في أبو ظبي ممثلة بالشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ما يهيئ الأرضية لمرحلة جديدة من النمو والازدهار في الإمارات. وفي مناسبة مرور سنة على اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، خصت السيدة نازك رفيق الحريري مجلة "الاقتصاد والأعمال" وشقيقته مجلة "الحسناء" برسالة وفاء للرفيق الشهيد. أما "الاقتصاد والأعمال" فتصنّف خلال الشهر الحالي عدداً خاصاً بهذه المناسبة.

إلى ذلك، يتضمن العدد سلسلة من المواضيع والتحقيقات حول الفواض المالية النفطية والخيارات المتاحة لاستثمارها وكذلك عن الإصدارات الأولية التي يبدو أنها ستشهد طفرة جديدة خلال العام الحالي بعد الأرقام القياسية التي تحققت خلال العام الماضي.

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

اقتصاد وأعمال

- 6 من نازك الحريري إلى رفيق الحريري
- 8 محمد بن راشد آل مكتوم: من الإمارة إلى الإمارات
- 10 "كامكو": شركات جديدة بنصف مليار
- 12 نقلتان نوعيتان في انتخابات غرفة أبو ظبي
- 16 للمصارف العربية في 2005: زادت الموجودات 20 في المئة

- 32 بنك عوده - مجموعة هيرمس: الشركة الاستراتيجية
- 42 بعد مبايعته أميراً للكويت: مرحلة صباح الأحمد
- 46 ابن يستثمر الخليجيون في 2006؟

الحوادث

المقال

50 الشرق الأوسط: لا انفجار ولا استقرار

اقتصاد عربي

- 52 عام الإصدارات الأولية
- 58 وزير التجارة والصناعة البحريني:
- سنعزز موقع البحرين كعاصمة مالية واستثمارية
- 60 بورصة تونس: نتائج 2005 القياسية مرشحة للاستمرار

شركات

- 66 دار الاستثمار: توسع وتنوع في الاستثمارات
- 70 "العوجان": الاكتتاب العام، العام المقبل
- 72 "دبي للاستثمار": مشاريع بمليار دولار
- 74 "رامكس" تتجه إلى العالمية

تامين

76 قطاع التأمين المصري: عملاق قائم

عقار

80 "أمنيات للتطوير العقاري": عقارات النخبة بأسلوب حياة رقمي

اقتصاد جديد

- 98 "الاقتصاد والأعمال" في مؤتمر "سيسكو" السنوي
- 100 "مايكل نتوركس": انتشار سريع للاتصالات الهاتفية عبر "بروتوكول الإنترنت"
- 104 المدير التنفيذي لـ "سافون":
- نواجه المنافسة بتحسين الخدمات

سيارات

- 111 عودة "بودج تشارجر"
- 112 نائب رئيس "جنرال موتورز": التزام كبير بأسواق المنطقة



42



12



48



54

Mashreqbank



بنك المشرق

The sun ever sets for you

Runs

The Oracle E-Business Suite

**The Best Companies
Run Oracle Applications**

ORACLE®

**oracle.com/me
or call 9714 3909390**

Oracle, JD Edwards, and PeopleSoft are registered trademarks of Oracle Corporation and/or its affiliates.
Other names may be trademarks of their respective owners.

من نازك الحريري إلى رفيق الحريري

... لن ننسك

يصدر هذا العدد قبل أيام من مصادفة الذكرى الأولى لغياب الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي أحدث اغتياله زلزالاً لا تزال ارتداداته مستمرة حتى الآن لبنانياً وعربياً ودولياً، ومرجحة لأن تستمر إلى فترة مقبلة غير قصيرة.

فالرئيس الحريري لم يكن رجل أعمال متميزاً وحسب، ولم يكن رئيساً لمجلس وزراء لبنان وحسب، والرجل كان ظاهرة قد لا تتكرر. وشكل على مدى عقد ونصف نموذجاً لقيادة عربية فريدة مفتوحة، وتنتمي إلى هذا العصر مضموناً وأسلوباً. الأمر الذي أهله لبнал احتراماً وتقديراً عربياً وعالمياً. وليثير إعجاباً قلماً استحوذ عليه رجل لمع اسمه في عالم الأعمال والاقتصاد كما في عالم السياسة.

وإذا كان للرئيس الشهيد الموقع للمميز في عقول وقلوب الآلاف بل والملايين فإن له في الاقتصاد والأعمال موقع خاص يستند إلى علاقة ذات خصوصية نشأت بينه وبين المجموعة، بل مسيرة من التعاون وال ثقة والتقدير المتبادل.

فالرئيس الشهيد لم يغيب مرة عن المؤتمرات والملتقيات التي تنظمها مجموعة الاقتصاد والأعمال منذ العام 1993، سواء في بيروت أو في عواصم عربية أخرى. لأنه كان يرى فيها منبراً مناسباً يطرح من خلاله قضاياته الراسخة حول التعاون والتكامل الاقتصادي العربي واهتمامه بتنشيط الاستثمار وتفعيل دور القطاع الخاص، ودفعه للضغط على الحكومات لإزالة العوائق والقيود وفتح الحدود والعقول....

الاقتصاد والأعمال لن تنسى الرئيس الشهيد رفيق الحريري، بل سيبقى حاضراً في مؤتمراتها وملتقياتها. وحاضراً في أعيادها. وهي ستبقى تستلهم من الرأى الكبير أفكاره ورؤيته في متابعة مسيرتها الرامية إلى تعزيز التعاون العربي وتشجيع الاستثمار في البلدان العربية عملاً بماثل الذي رده في المال البلى مش ببذلك وإلآ ولا لولآك. وستكتفي "الاقتصاد والأعمال" بهذه المناسبة برسالة من السيدة نازك الحريري إلى الرئيس الشهيد في ذكرى استشهاده الأولى على أن تعود وتصدر عدداً خاصاً بالمناسبة بعد ذلك يتضمن مرحلة الرئيس الشهيد وشهادات ممن عرفوه وعملوا معه.

الاقتصاد والأعمال

بماذا أتدرك يا كل الأسماء ويا كل الألقاب؟

لغيري أن يتدرك باسمائك الكثيرة، فانت القائد والرئيس والعملاق والحالم.

لغيري أن يدعوك، باتي ببيروت، أبو الطائفة، رجل الأعوام والكبير بين كبار العالم.

لغيري أن يختار صورة لك، يقتنيها في بيته، يقرّبها من قلبه، يرفعها على منائر وقياب العواصم.

لغيري أن ينتقي وجهاً من وجوهك، يختارك أباً للفقراء، استاذاً لأجيال، مربياً لعشرات الألوف، مؤسساً لمئات المؤسسات.

لغيري أن يقتنقك ويسف لغيابك، أما أنا، فماذا أقول؟ ماذا أفعل؟

وماذا أسمحك؟

صباح الخير، يا حبيبتي، مساء الخير يا رفيق، اشتقت إليك يا زوجي.

صباح الخير كل صباح، مساء الخير كل مساء، وما بينهما، ليل من الأشواق لا ينطفئ.

هل مر عام؟

في اليوم الأول للفاقة، كان قد مر مني قرن.

في اليوم الثاني، مرت أحزان، وعلى مدار العام، كنت أعرف أنني أكتب ساعاتي بالدموع والسؤال عنك والدعاء لك، وأين أنت يا رفيق؟

كيف أعيش نصفاً وأضل على قيد الوعي والحياة؟

كيف أعبر الأيام وأنا أعرج على قلبي. أتدرك فانتني من غيابك صورة فقط. أحاول أن أضع فيها حياتك فأعجز.

أنت معي ولست كذلك.

أنت هنا ولست هنا أيضاً.

صورتك هي أنت وليست أنت.

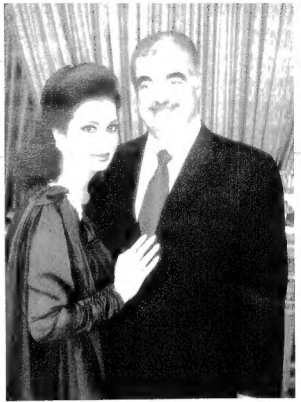
أنت يا رفيق، كنت ضد الجوع، ضد السكن، ضد الموت. لا تضع نقطة على السطر. لا ينتهي اليوم معك إلا عندما يبدأ اليوم التالي.

تصل الزمن بالزمن، ولا تتعب. أنت يا رفيق، كنت فائق الحياة، تتدفق نبعاً من عطاء، كذاً من كرم، صلاً من تسامح، وزراعين بعمق السماء، كأنك لا تتعب من التعب.

أنت يا زوجي وحبيبتي، كنت تملأ الأمكنة كلها، فحيثما كنت، كنت معي، وكنت معك، وها نحن الآن معاً... في الفراغ الذي لا لقاء بعده.

الذين اغتالوك قتلوني أيضاً.

الذين غيّبوك عني، صلبوني على تلي إلى الأبد.



في أرضهم وثروتهم، حاملاً قضية فلسطين في المحافل كافة.

أبحث عنك في الرجال، فأجندك فيهم جميعاً، كأنك كنت رجلاً في رجل، أوطناً في وطن، ما أعظمك، أعطيت الكثير فأعطيت أكثر.

برضيني أنك أكثر حياة من كثيرين على قيد الحياة، يعوّض عني شعور الناس، أنك الفاك والحبيب والأب والمرتي والزعيم والمرشد.

برضيني هذا الحب وهذا الوفاء الذي بادلوكم به، يوم قتلت نهضت حياً في وجدان لبنان، في عقل الأمة وفي ضمير العالم.

أنت اليوم وستبقى دائماً عنواناً دولياً وإقليمياً، ولبنانياً لكل حركة في السياسة والاقتصاد والعلم والتربية والوفاء.

أحياناً براودني ندم فأقول، ليت لم ليتنا لم ليتهم لم واتمنى لو أننا نسجنا حياتنا معاً بطريقة أخرى. أكثر هدوءاً، وأقل طموحاً، وبطريقة عادية. أحياناً أتساءل، لماذا علينا أن نخضع بالدم ثمن العطاء والمحبة والطموح. وأحياناً أتردد وأقول، ماذا لو تدخل رفيق عن كل شيء وظلّ رفيق؟!

نعم، ... بأنانية الحب أتساءل، ولكنني أعود إلى رفيق، فأجده رجلاً من أجنحة، يخلق، يحلم، يحب، يعطي، يتجزأ، يبدع، يقترح، يتعجب من حوله بأحلامه، يقفز إلى الأمام، يحاول، يلوي اليأس بالأمل، يرى لبنان أسطورة جميلة تستحق الغامرة.

أعود إلى رفيق فأقول، هذا هو زوجي الحبيب الذي عشقته. كنت نموذج البطل الذي يراود الجهول ويبحث عن معجزة الإنجاز، ويحققها.

لا لم تكن رفيقي وزوجي وحبيبي رجلاً عادياً، رجلاً بقدمين اثنتين، كنت شعباً في رجل، أمة في جناحين، قضية في قلب، ولهذا أحببتك وأحبك الآن وإلى الأبد اطمئن يا رفيق.....

لا تغلق عين، لا تغلق على الأولاد، لا تغلق على سعد، فهو اليوم على دربك، الحقيقة كتابه، دمك ضوءه، الوطن حملة الثقل، العطاء سر أبيه.

سيدي.....

يا كل السماء... يا كل الأنفاس... يا كل النعوت...

أسفك دائماً... رفيقي إلى الأبد.

ها أنذا أضع يدي بينك، سأكتب حكايتك، طول العمر.

ومع ذلك، فليس لي إلا التذكيرات الغنية، أفتح نافذة الضوء على كل حياتنا، التقية، وكانت رحلة العمر السعيد والمقصوف معاً، كنا حبيبين جداً وعاشقين جداً. تعطيني السعادة وأمنحك الطمانينة. تهديني العائلة وأكافئك بالحلب العميم. كنت وكنت دائماً معك. ما أقسى الحياة. نحن الآن، لسنا معاً! أسأل نفسي كيف سامضي بالشقاء بغية أهامي؟ كيف سأعيش من دونك؟

حتى الآن، مازلت أتعلّم كيف أعيش غيابك معي. نجحت في جعل إقامتك اللذبة في قلبي. وتجنّحت في كتابة نص الحياة المشتركة قبل الفراق وبعده. أما ماذا أفعل؟ إنني أزورك بصولاتي كل يوم. وأتفكك في بهروت، التي أحبتها كاحدى أجمل المدن في العالم.

أبحث عنك في بساتين الليمون في صيدا، في مناسك الإيمان في السعودية.

في ملفات الشاريع العملاقة.

في مؤسسات الخير العميم.

في عيون تلاميذك وطلابك الذين حررتهم من الجهل.

أبحث عنك فأجندك في السياسة رجل الاعتدال والقرار والحسم. رجل الدفاع عن مكتسبات التقدم والحدائق، رجل الدفع إلى الأمام، بلا هوانة.

أبحث عنك فأجندك. تملأ الأمكنة، هنا مشروع خيري أقمته، هناك مدارس أنشأتها، منح لم تبخل بها، جامعات كرسيت لها كراسي، أنجبت دعمتها، فقررة لم تعرفهم ويلفتهم منك عطاشات بلا منة.

أبحث عنك فأجندك في العواصم والمدن، حاملاً اسم لبنان وسلامه وعمرانه واقتصاده، حاملاً قضية العرب وحقوقهم

بعد رحيل الشيخ مكتوم الشيخ محمد بن راشد: من الإمارة إلى الإمارات



الشيخ محمد بن راشد



الشيخ مكتوم بن راشد

لضرورات الحاضر ومتطلبات المستقبل يشكل الدعم الأساسي لدولة الإمارات العربية المتحدة، وكان لا يغيّب أيضاً عن بال الراحل الشيخ مكتوم بن راشد أهمية دور الحركة الثقافية في تنوير الفكر وربط الماضي بالحاضر حفاظاً على هوية الأمة، فكان من ضمن مهمومه الارتقاء بالعمل الثقافي ورفعته بما يحتاجه من دعم مالي ومعنوي.

اقتصادياً، يمكن القول أن تحول دبي إلى أكبر مركز إقليمي للأعمال ليس وليد صدفة، إنما ثمرة تخطيط ورؤية ومشاورة عملية على أرض الواقع. ومع أن الشيخ محمد بن راشد كان في موقع القرار، إلا أن منصب حاكم دبي ونائب رئيس دولة الإمارات ورئاسة الحكومة، سيفتح مجالاً أوسع أمامه لوضع رؤيته وطريقة مقاربهته للأمور موضع التنفيذ. وتبدو دبي مقبلة على مزيد من العمل ومزيد من المشاريع لتضاعف سجل نجاحاتها وترسخ موقعها. ■

والالتزام بالقضايا العربية لتكون دبي للشرق والشرق والتوافق.

والشيخ محمد بن راشد تمكن من خلال موقعه من تنفيذ رؤيته. وكانت قضيته واضحة من أول عهده في سلم المسؤولية الوطنية، وتتمحور حول الإمارات ودبي، فهو القائد الذي ترك السؤال "دبي إلى أين؟" مشرعاً على كافة الأجوبة، داحضاً جميع الشكوك بمستقبل دبي من جهة ومحفزاً أصحاب الرؤى لمزيد من النجاحات والتطور. ولطالما ردد "أن الرجل أمامه خياران، فإما أن يكون تابعاً أو أن يملك زمام المبادرة، ونحن نملك الرغبة الأكيدة في أن تكون رولاً".

وكان الإنسان الإماراتي محور الاهتمام بوصفه الثروة الحقيقية والغاية العليا التي يجب أن تسخر لها الجهود والامكانيات. لذا تالت قضايا التنمية البشرية الأولوية القصوى على أساس أن التخطيط الواعي

لم يكن الراحل الشيخ مكتوم بن راشد آل مكتوم حاكماً عادياً لدبي، بل هو واحد من القيادات التي تميزت بالحكمة والعمل الدؤوب بصمت وهناء. وكان الراحل أحد طلائع القاديين الاتحاديين تحت راية المغفور لهما الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان ووالده الشيخ راشد آل مكتوم، ومسيرة بناء الدولة العصرية التي أرسيا دعائمها تستمر مع انتقال الأمانة إلى الجيل الجديد من القيادات الفذة ممثلة بنائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء والحاكم الحالي لدبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وكذلك الشيخ محمد بن زايد آل نهيان بقيادة رئيس الدولة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان.

والواقع أن الشيخين محمد بن راشد ومحمد بن زايد نهلا من النبع نفسه، وما يشتركان في كثير من المزايا والصفات لعل أبرزها العزيمة والحكمة والرؤية الشافية في القيادة وإدارة التنمية. إضافة إلى الإيمان

بنك مصر رومانيا
بنك مصر رومانيا



الآن في مصر ورومانيا

وذلك بعد إتمامه شراء ٩٦,٧٧ ٪ من أسهم بنك مصر رومانيا الذي يملك ثمانية فروع في مصر وخمسة فروع في رومانيا.

بنك مصر رومانيا، المركز الرئيسي
٥٤، شارع لبنان، الهندسين، الجزيرة، مصر
هاتف: ٣٠٣٩٨٢٥ (٢٠٢)

"كامكو": شركات جديدة بنصف مليار دولار

الأكبر بطبيعة الحال

إلى ذلك، أقفل الاكتتاب الذي أطلقتته "كامكو" في رأس مال شركة شمال أفريقيا القابضة والصروح عنه بواقع 170 مليون دولار والندفوع منه 43 مليوناً، وستقوم الشركة بالاستثمار في عدد من دول شمال أفريقيا على أن تستفيد من خبرات شركة مشاريع الكويت، للمستثمر الرئيسي في الشركة. وكانت "كيبكوز" وضعت قديماً ذائبة في المغرب العربي من خلال وجوها في تونس (بنك تونس العمالي) وشركة تونيزيانا للاتصالات) وفي الجزائر (بنك الجزائر والخليج وشركة نجمة للاتصالات). كما طرحت "كامكو" مؤخراً الاكتتاب بزيادة رأس مال الشركة للخدمات البترولية "تابيسكو" من 12 مليون دولار إلى 24 مليوناً بالتعاون مع شركة الاستثمارات الصناعية والمالية. وتقوم "تابيسكو" بتقديم مجموعة واسعة من الخدمات لمصنعة النفط والغاز في الكويت.

بالإضافة إلى كل ذلك، وفي خلال شهر واحد، كانت "كامكو" تلعب دور المستشار لإدراج شركة المجموعة المشتركة للمقاولات وساهمت في تعديل الكيان القانوني لشركة حيات للاتصالات من ذات مسؤولية محدودة إلى مساهمة عامة برأس مال يزيد على 10 ملايين دولار، وهي متخصصة بتجارة أجهزة الاتصالات وخدماتها، وساهمت في تأسيس شركة السيار للإجارة والتمويل... يذكر أن الأرباح المتوقعة لـ "كامكو" عن العام 2005 ستبلغ نحو 58 مليون دولار.



سمود جيدات

ستمتلك شركة الصحافة 55 في المئة من الشركة اللبنانية للمقاولات المتعددة (وهي الشركة المالكة لفندق جديد من فئة خمس نجوم جار العمل على إنشائه حالياً في منطقة الروشة في بيروت)، وستمتلك نسبة 100 في المئة من شركة بجمعون للمقاولات المتحدة المالكة لفندق سفير بجمدون (أربع نجوم) وفندق مارينا - الكويت وتبلغ قيمة هذه الأصول مجتمعة 185 مليون دولار وهي في جزء كبير منها مملوكة لشركات تابعة لمجموعة المشاريع "كيبكوز".

يذكر أن للساهمين الرئيسيين في شركة الصحافة هم كل من بنك الخليج المتحد و"كامكو" والشركة الوطنية للاتصالات وشركة العقارات للنحة وشركة الخليج للثامين بالإضافة إلى "كيبكوز" ذات الحصة

أطلقت شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) جملة اكتتابات تعدت قيمتها النصف مليار دولار خلال أقل من شهر، وتغطت، هذه الاكتتابات والتي بعضها لا يزال مفتوحاً خلال شهر فبراير الحالي بنسب عالية. وأبرز هذه الطروحات تتعلق بشركة "الوطنية للطيران" و"شمال أفريقيا القابضة" و"الضيافة" و"تابيسكو" النفطية.

فقد أطلقت "كامكو" التابعة لمجموعة "كيبكوز" الاكتتاب بنسبة 70 في المئة من رأس مال الشركة الوطنية للطيران في 21 يناير الماضي وهو مستمر حتى 16 فبراير وذلك بواقع 350 مليون سهم بقيمة 120 مليون دولار، علماً بأن المؤسسين وفي مقدمتهم مجموعة "كيبكوز" احتفظت بنسبة 30 في المئة من رأس المال والبالغ 170 مليوناً. والشركة ستكون للطيران التجاري على غرار الخطوط الجوية الكويتية. وكان من مفارقات القدر أن آخر مرسوم وقعه أمير الكويت الراحل الشيخ جابر الأحمد الصباح خاص بتأسيس الخطوط الوطنية للطيران.

كما طرحت "كامكو" بداية يناير الماضي الاكتتاب في رفع رأس مال شركة الصحافة من 3,4 ملايين دولار إلى نحو 255 مليوناً. وعند استكمال إجراءات زيادة رأس المال ستتأثر الشركة إلى تملك نسبة 100 في المئة من شركة مصر والخليج للنفط والسيارات وهي المالكة لأربعة أصول رئيسية في القاهرة وشرم الشيخ وتشمل فندق شيراتون هليوبوليس في القاهرة بالإضافة إلى فندق هليوبوليس آخر هو في مرحلة التطوير، كما

"المخازن" الكويتية:

عقد من شركة إيكويت

أعلنت شركة المخازن العمومية في الكويت "PWC Logistics" المتخصصة في تقديم الحلول اللوجيستية للتملكات عن فوزها بعقد مع شركة إيكويت للمتبوكيات، يتعلق بمجمع الأولفين II الإثليين ومشتقاته في منطقة الشعبية في الكويت.

وبموجب هذه الاتفاقية توفر شركة PWC Logistics خدمات

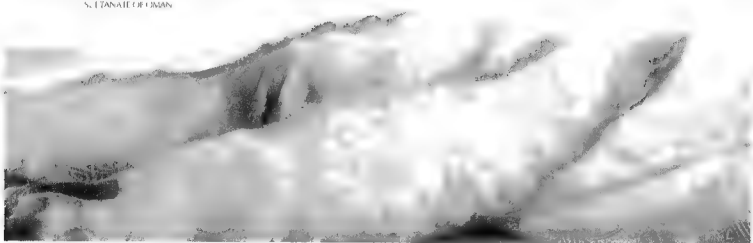
الشحن، التخفيض الجمركي وخدمات النقل لعدد كبير من اللواد الإنشائية التي تتضمن الأنابيب، الصمامات، أوعية الضغط، أنظمة التدوير وغيرها من اللواد، على أن تباهر الناقلات مسارها بدءاً من اللورين للعاليين، ومن المتوقع أن يصل إجمالي الحمولات إلى 80 ألف طن.

وستتولى التنفيذ شركات تابعت لـ "المخازن العمومية" مما شركة Transocean للشحن، المتخصصة في إدارة الخدمات اللوجيستية للمشاريع، وشركة GeoLogistics، المتخصصة في خدمات الشحن.



Shangri-la's

منتجع بر الجصة، سلطنة عمان
Barr Al Jissah Resort & Spa
N. TANAH OF OMAN



الفردوس

مزيغ جميل من الضيافة العمانية وأسلوب الضيافة الآسيوي الأصيل.
منتجع بر الجصة من شانغريلا

منتجع جديد بلا غاية النخامة والرقي يشرق من بين الشواطئ الممانية الخلابة.

يقع منتجع بر الجصة من شانغريلا ما بين الجبال الشاهقة والبحر الممتد، يوظف مزيجاً فريداً يجمع ما بين المساحات الخضراء الساحرة والهندسة المعمارية المتقنة وكرم الضيافة العمانية الدافئة من أجل تجربة لا تنسى.

للحجز والاستعلام، اتصل على الرقم: ٢٤٧٧ ٦٦٦٦ (٦٨)، أو على البريد الإلكتروني: reservations.shmu@shangri-la.com

www.shangri-la.com

نقلتان نوعيتان في انتخابات غرفة أبو ظبي

إشراك المرأة وتمثيل الفعاليات الوافدة



كميل سري الدين، ورجل الأعمال الهندي يوسف علي موساليهام عبد القادر. وإلى هاتين النقلتين، يمكن من خلال انتخابات غرفة أبو ظبي تسجيل ملاحظتين:

1 - المشاركة الكثيفة في الانتخابات وما رافقها من حملات إعلامية وتنافس، الأمر الذي أسس لثقافة انتخابية وعي ديموقراطي لا بد أن يتبلور أكثر فأكثر خلال الدورات الانتخابية التالية.

2 - الدخول للمحيط لعنصر الشباب إلى مجلس الإدارة من دون أن يخفي ذلك تنوعه الجانبي من حيث النشاطات والأعمار.

الشامسي رئيساً

وتأسيساً على هذه المستجدات والخلفيات انتخب مجلس الإدارة الجديد المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيساً له، وخليفه فولاذي نائباً أول للرئيس، ودروضة الطوع نائباً ثانياً للرئيس، والمهندس ظافر الأحبابي أميناً للصندوق، وسعيد علي أحمد الظاهري نائباً لأمين الصندوق.

وأكد الشامسي بعيد انتخابه أن الاستراتيجية الجديدة للغرفة ستتركز على تشجيع مشاريع الشباب ومعالجة كافة القضايا والمشاكل والصعوبات التي تواجه شركات ومؤسسات القطاع الخاص في إمارة أبو ظبي، بما يساهم في تعزيز دور القطاع في الإمارة ويدعم عملية التنمية الاقتصادية الشاملة التي تشهدها إمارة أبو ظبي ودولة الإمارات العربية المتحدة.

وقال أن الغرفة ستعمل، خلال الفترة المقبلة على الترويج لإمارة أبو ظبي كوجهة استثمارية متميزة لجذب المزيد من الشركات الأجنبية ذات الخبرة والتكنولوجيا المتطورة للاستثمار الصناعي في الإمارة. وأشار إلى أن الغرفة ستعمل على التعاون مع كافة المؤسسات الرسمية والخاصة في إمارة أبو ظبي للارتقاء بكافة القطاعات الاقتصادية والخدمية إلى أفضل المستويات العالمية.

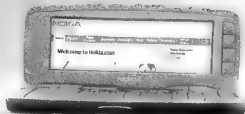
ويشغل الشامسي منصب رئيس مجلس إدارة شركة القدرة القابضة ومجموعة شركاتها ومؤسساتها التابعة وعدد من المناصب الأخرى من بينها نائب رئيس مجلس إدارة الأولى للاستثمار وأمين سر اتحاد الصناعيين، وهو يحمل درجة الدكتوراه في الهندسة المدنية من جامعة نورث كارولينا الأميركية وماجستير إدارة الأعمال من الجامعة الأميركية في الشارقة. ■

المembersات للفتنسات لا يتجاوز الـ 2900 عضو. ومن المؤمل أن تؤسس هذه الخطوة لمشاركة المرأة بصورة أكثر فعالية في الدورة المقبلة، لا سيما وأن الخريجات ستؤي من المعاهد والجامعات يتفق عدد الخريجين. أما النقلة الثانية التي تحققت خلال الانتخابات فتمثلت في إشراك الفعاليات الاقتصادية الوافدة، أي من غير المواطنين، وهو أمر بالغ الأهمية نظراً إلى الدور المهم الذي تلعبه الجاليات العربية وغير العربية في أبو ظبي. وقد تمثلت هذه الفعاليات بمقعدين فاز بهما رجل الأعمال اللبناني

حققت غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي من خلال الانتخابات الأخيرة لمجلس إدارتها نقلتين نوعيتين، ستكون لهما انعكاسات إيجابية على نشاط الغرفة وعلى الدور الذي تضطلع به. النقلة الأولى تمثلت في إشراك المرأة في مجلس الإدارة، مع تسمية إحداهما نائباً للرئيس، وهي السيدة روضة عبد الله الطوع. ولا يقلل من أهمية هذه الخطوة دخول المرأة عن طريق التعيين، إذ أن المرأة خاضت الانتخابات بمرشحات بل مكتب لهن النجاح لكونها المرة الأولى ولكن عدد

أعضاء مجلس الإدارة

يضم مجلس الإدارة الجديد لفرقة تجارة وصناعة أبو ظبي، الذي تمتد ولايته إلى 4 سنوات كلاً من السادة:	خلفان سعيد جمعة الكعبي
صلاح سالم بن عمير الشامسي، رئيساً	خليفة محمد عبدالعزيز المهيري
خليل محمد شريف فولاذي، نائباً أول للرئيس	صالح راشد حمد الظاهري
روضة عبدالله الطوع، نائباً ثانياً للرئيس	طلال علي محمد خوري
ظافر عايض حسين الأحبابي، أميناً للصندوق	عامر عبدالجليل محمد المهيم
سعيد علي أحمد الظاهري، نائباً لأمين الصندوق	عتيبة سعيد أحمد العتيبة
أحمد خليفة خلف المزروعي	فاطمة عبيد خليفة الجابر
محمد حسن علي العوضي	فردان حسن الفردان
	فؤاد عياد نرويش عبدالله لاري
	كميل عارف سري الدين
	الشيخ مبارك سالم مسلم العامري
	محمد سعيد عبدالله القبيسي
	ناصر بطي عمير المهيري
	يوسف علي موساليهام فويتيل عبدالقادر



الهاتف الذكي الجديد Nokia 9300i يسهل معالجة ارسال واستلام رسائل البريد الإلكتروني

حول العالم إلى مكتبك الخاص. الأمر سهل إذ يمكنك استيراد رسائل بريدك الإلكتروني والاحتفاظ عليها أثناء تنقلك مع هاتف Nokia 9300i إنه مكتب متحرك هي هاتف ذكي متطور يسمح لك بالدخول إلى الإنترنت وإلى بيانات شركتك عبر شبكة WLAN. كما يوفر لك مجموعة شاملة من التطبيقات للكتابة مع إمكانية ابتكار، تعديل أو مشاهدة المستندات، جداول الأعمال والمرجع الربية. امسك على اتصال أيما كنت.

NOKIA
Connecting People

NOKIA
9300i

“فطر للبترول” تدرس إنشاء مصفاة في لبنان



الوزير عبد الله بن حمد العطية في حفل افتتاح مكتب تمثيلي لشركة قابكو في بيروت
ويبدو: حمد راشد المهدي (اليسار) وعبد الرحمن علي العبد الله

وقعت وزارة الطاقة ولواء اللبنانية مذكرة تفاهم مع شركة “فطر للبترول” لإعداد دراسة حول الجدوى الفنية والاقتصادية لإنشاء مصفاة لتكرير البترول في لبنان؛ وحضر حفل التوقيع النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء القطري وزير الطاقة والصناعة عبد الله بن حمد العطية، ووزير الطاقة ولواء اللبناني محمد فنيش، ووزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد والسفير القطري جبر السويدي، وممثلون عن شركتي “قابكو” و”توتال” الفرنسية. وأشار الوزير العطية، خلال حفل التوقيع، أن لبنان بحاجة ماسة للمصافي، مشيراً إلى أنه كان من أوائل الدول في المنطقة التي أدخلت المصافي، عبر صفقاتي الزمراني والبدوي اللتين توقفتا عن

العمل خلال الحرب الأهلية. وأضاف إن أي مصفاة لكي تكون ذات جدوى اقتصادية يجب أن تقل طاقتها عن 150 إلى 200 ألف برميل يوميا. وقال إن فطر ستؤتي تمويل عملية إنشاء المصفاة إذا تثبت جدواها، مؤكداً أن للجال سيكون مفتوحاً أمام المستثمرين اللبنانيين إذا رغوا في المساهمة.

من جهته، أوضح الوزير فنيش أن التمويل سيكون وفق القانون اللبناني، أي عبر نظام “B.O.T”، مشيراً إلى أن المصفاة المزمع إنشاؤها ستكون حديثة ووفق مواصفات عالمية. أما الوزير حداد فقد شدد على تحسين الوضع الاقتصادي في لبنان، مشيراً إلى أنه في نهاية العام 2005 تمت عمليتان استثماريتان أدخلتا 700 مليون دولار إلى السوق اللبنانية، وهذا يشكل أكبر دليل على ثقة المستثمر العربي والقطري خصوصاً.

... ومكتب تمثيلي

لـ “قابكو” في بيروت

وتزامن حفل توقيع مذكرة التفاهم مع افتتاح “فطر للبترول” مكاتبها في بيروت، مكتباً تمثيلاً لها في بيروت، في إطار تعزيز وتطوير التعاون والتكامل الاقتصادي بين قطر ولبنان. وتأمل “قابكو” عبر المكتب في توسيع نطاق عملها وعلاقاتها التجارية وفتح أسواق جديدة لمنتجاتها.

وأكّد الوزير العطية، في مؤتمر صحفي عقده “قابكو” بحضور نائب رئيس مجلس الإدارة في الشركة المهندس حمد راشد المهدي ومدير إدارة التسويق عبد الرحمن علي العبد الله، أن قطر تسعى لأن تكون بيروت مقراً إقليمياً لها وأنها تفكر في إنشاء مخازن في اللوانى اللبنانية بهدف تسهيل عملية التصدير وإعادة التصدير.

يذكر أن “قابكو” تأسست العام 1974 وتمتلك “فطر للبترول” نسبة 80 في المئة منها، في حين تمتلك “توتال” الفرنسية النسبة الباقية. وتعتبر من الشركات الرائدة في إنتاج الإيثيلين والبولي إيثيلين المنخفض الكثافة. وتمتلك “قابكو” مكاتب تمثيلية في عدد من الدول مثل: الصين والهند وسورية.



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

بعد إطلاق سياسة “التخصيص التدريجي” لقطاع الطاقة في البحرين، وتخصيص الحكومة عشرات الملايين من الدولارات سنوياً لدعم قطاع الكهرباء، وتسعى لخفض التكاليف في هذا القطاع

وعن المشروع، قال وزير المالية البحريني الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة: “إن خطوة التخصيص الأخيرة تمثل إضافة إيجابية لخطوات أخرى سبقتها في

الاتجاه نفسه ضمن عدد من القطاعات الاقتصادية. كالنقل العام والاتصالات والوانع وغيرها. كما يمثل المشروع نقلة نوعية لإنتاج الكهرباء والماء في البحرين، خصوصاً في تحقيق الافادة من الخبرات الفنية والإدارية الحديثة للقطاع الخاص الأجنبي في هذا المجال”.

محطة كهرباء

خاصة في البحرين

بعد خصخصة محطة “العزل” لإنتاج الطاقة الكهربائية، أعلنت البحرين مؤخراً عن فوز ثلاث شركات في عطاء لتفنيذ مشروع “الحد” لإنتاج الطاقة ولواء لقاء 738 مليون دولار.

والشركات هي “انترناشيونال باور” و”سوزي-ينيرج انترناشيونال” و”سوميتومو كوربوريشن”، وستقوم الشركات التي ربحت الصفقة بعملية تطوير المحطة لتغطية الطلب المتزايد على الطاقة في البحرين.

وستقام المحطة التي تعد الأكبر في البحرين على أراضي مدينة الحد بالقرب من محطة الكهرباء الحالية المملوكة للحكومة. ويتوقع أن تؤمن المحطة نحو 100 فرصة عمل، غالبيتها للبحرينيين. وستقوم مجموعة سويس تراكوير بإنشاء وتشغيل المحطة وبيع إنتاجها من الكهرباء للحكومة البحرينية التي ستقوم بدورها ببيعه للمستهلكين لمدة 20 سنة.

وتعتبر المحطة أول مركز إنتاج كهربائي ينشئه القطاع الخاص

مارس ۱۹۷۲

12-11-11

دقائق قلب الصليبي
تقسيم



1. 在 \$x\$ 轴上, 求使 \$|x-1|+|x-2|+\cdots+|x-100|\$ 取得最小值的 \$x\$ 的值.



www.biolab.org



F1 **GULF AIR
BAHRAIN
GRAND PRIX**
Formula 1™ **SAKHIR**
10-11-12 MARCH 2006



من اليمين: عدنان بن جابر بن بوش (عمان)، جميل الطيبي، عبد الله (ليبيا)، محمد بركات (مصر)، دجوزيف طوبيه (لبنان)، عدنان يوسف (البحرين) وعبد الرحمن بن خليفة (الكويت)

المصارف العربية في 2005 زادت الموجودات 20 في المئة

اقتصادي بلغ 10 في المئة مقارنة بالعام 2004. وأشار التقرير الأولي إلى زيادات متفاوتة في الأصول المصرفية تعدت نسبة 60 في المئة في الإمارات و30 في المئة في العراق، و25 في المئة في السودان، و20 في المئة في فلسطين وليبيا، و18 في المئة في البحرين ومصر، و17 في المئة في قطر، و16 في المئة في اليمن، و15 في المئة في الأردن، و12 في المئة في سلطنة عُمان، و10 في المئة في المغرب والكويت، و5 في المئة في تونس وسورية، و2,5 في المئة في لبنان.

ولفت التقرير إلى أن هذا النمو المصرفي ترافق مع تطوير متواصل، وتقدم لافت في الالتزام بمعايير العمل المالي والمصرفي الدولي مثل معايير "بازل" والمحاسبية ومكافحة تجزير الأموال، وتطوير أنظمة وسياسات وممارسات إدارة المخاطر المصرفية والمالية، وعصرنة وتنويع قاعدة الخدمات والمنتجات، والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والموارد البشرية.

نوعه مضموناً وتوقيتاً قدمه رئيس اتحاد المصارف العربية، د. جوزيف طوبيه حول أداء القطاع المصرفي العربي خلال العام المنصرم، وذلك في مؤتمر صحفي (ببيروت) في حضور اللجنة التنفيذية للاتحاد.

ولاحظ التقرير أن القطاع المالي بشقيه المصرفي وأسواق الأوراق المالية كان المستفيد الأكبر من هذه الغفوة حيث حققت جميع الأجهزة المصرفية العربية نمواً ملحوظاً مقارنة بالأعوام السابقة، وعزا ذلك إلى الغفوة التنظيمية التي أدت إلى تحقيق نمو

وصلت قيمة الموجودات الإجمالية للمصارف العربية إلى أكثر من تريليون دولار في نهاية العام 2005 في مقابل نحو 883 مليار دولار نهاية العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 20 في المئة.

كما زادت محفظة القروض والتسليفات بنسبة 22,3 في المئة مقابل 17 في المئة للعام 2004. وزادت قساعة الودائع 13,5 في المئة مقابل 10 في المئة، وحقوق المساهمين بنسبة 21,7 في المئة مقابل 14 في المئة.

جاء ذلك في تقرير أولي هو الأول من

تطور القطاع المصرفي العربي 2004-2005

(بالمليارات)

11.10	127474	114708	34.40	113674	84588	13.10	197598	174769	الملكة العربية السعودية
20	22290	18572	30.10	23200	17835	18	140300	118900	مملكة البحرين
36.70	99960	73150	58.70	103255	65047	60.50	196860	122621	الإمارات العربية المتحدة
19.40	90374	75688	10.40	53600	48557	18.10	122635	103842	مصر
11.60	45500	40771	11.50	51450	46152	9.90	71192	64800	الكويت
2.40	57200	55835	6.70	34110	31957	3.30	70000	67786	لبنان
17.00	45200	38710	15.00	34500	30084	10.00	56800	51600	المغرب
5.40	40500	38426	2.70	33000	32146	5.40	42000	39855	الجزائر
4.20	15000	14391	6.60	7500	7034	5.60	29700	28382	سورية
5.20	15500	14738	3	17700	17178	4.60	23000	21980	تونس
18.60	15700	13241	32.70	14500	10928	15.10	28900	25100	الأردن
19.70	20000	16703	32.60	18000	13574	17.90	29750	25282	قطر
20.90	9680	8006	9.70	10015	9129	12.70	14350	12715	سلطنة عمان
20.50	11700	9713	7.00	6000	5604	20	15800	13242	ليبيا
7.00	4250	3958	24	1800	1428	20.00	6100	5114	فلسطين
20.00	3700	3101	20.00	1200	998	16.50	4300	3694	اليمن
26.00	3200	2532	32.00	2500	1890	25.00	5100	4079	السودان
34.00	4900	3650	14.00	460	429	30.00	5000	3857	العراق
13.50	632128	556654	22.30	526464	430352	20.00	1059385	882.6	المجموع
14			17			13.50			(%) 04-03

أرقام العام 2005 أولية

Time

© 1998 Blackwell Science Ltd, *Journal of Internal Medicine* 243: 395–402

مركز دبي الدولي
للمؤتمرات والمعارض
الافتتاح على مستوى عالمي
ممرات على مستوى عالمي
مدينة من الطراز الاول

مركزية استخدام المساحات
تتوسع من 60 إلى 15,000
بمجموعة متنوعة من الخدمات التي تقدمها



1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 26

1992

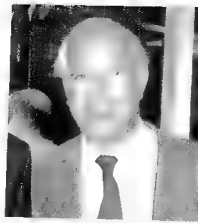


نجيب ساويرس

تأسيس مجلس الأعمال المصري الإيطالي

أولى شمار زيارة وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد إلى إيطاليا كانت تأسيس مجلس الأعمال المصري الإيطالي برئاسة رئيس مجلس إدارة شركة أوراسكوم للاتصالات نجيب ساويرس.

وزعم المجلس الجديد عن الجانب المصري كلاً من: رئيس مجلس إدارة شركة موبيكام محمد فاروق عبد المنعم، رئيس مجلس إدارة شركة سيراميك كليبواترا محمد أبو العنين، رئيس مجلس إدارة شركة العز للعديد والصلب أحمد عز، رئيس مجلس إدارة شركة السويس للأسمنت عمر عبد العزيز مهنا، رئيس مجلس إدارة شركة شمسي للمنسوجات عمار شمسي، رئيس مجلس إدارة شركة نجيب زرق الله طرابلسي، رئيس مجلس إدارة شركة منصور يس منصور، رئيس مجلس إدارة شركة سيتي جاز خالد عبد الصمد أبو بكر، رئيس إدارة شركة كونكتك أحمد مصطفى البكري، رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية هاتم البقاصي، ومضو مجلس إدارة شركة "النساجون الشرقيون" فريدة محمد فريد خميس.



فوزي فرح

ملكية كابيتال تراست ميدل إيست تنتقل إلى الجهاز الإداري

اتفق بيسام أبو ردينة الرئيس التنفيذي لمجموعة كابيتال تراست ميدل إيست (CTME) - مركزها لندن، وفوزي الياس فرح الشريك المنتدب للمجموعة في الشرق الأوسط على إبرام صفقة بينهما أصبحت نافذة اعتباراً من 2006/1/3.

وبموجب الاتفاق اشترى فوزي فرح شركة (CTME) وهي الشركة النشطة بأعمال المجموعة في الشرق الأوسط، وتمت عملية الشراء من خلال أسلوب (MBO) أي بطريقة (Management Buyout)، حيث قامت الإدارة الحالية بشراء كامل حصة شركة CTME شملت جميع أصول الشركة بما فيها المكتب التمثيلي في بيروت باستثناء إسم الشركة الذي سيبقى مملوكاً من قبل "كابيتال تراست".

وقال فوزي فرح أنه وبنتيجة هذا الاتفاق تم استبدال إسم CTME بإسم الجديد "كوربوريت فاينانس هاس (CFH)، مع التأكيد على استمرار التعاون بين الشركتين بالنظر إلى العلاقة المميزية والقديمة القائمة بين أبو ردينة وفرح والتي ترقى إلى سنوات الدراسة.

وتقوم شركة CFH، بتقديم الاستشارات المالية المتخصصة وخصوصاً في عمليات الدمج والتملك، ودراسة الهيكلة المالية للمشاريع الاستثمارية وإدارة

الصناديق الاستثمارية والعقارية في منطقة الشرق الأوسط، مع الإشارة إلى أن عمل مثل هذه الشركات يعتمد على الموارد البشرية أكثر من اعتمادها على رأس المال. وقال فرح إن الشركة تعزز استحداث مكتب رئيسي لها في منطقة الخليج إضافة إلى مكتبها في بيروت.

كابيتال تراست

من جهة أخرى، أعلنت مجموعة كابيتال تراست عن الإقبال الأولي لصندوقها العقاري "كابيتال بروبرتي 2" الذي أنشأته بعد أربع سنوات من بيع أصول صندوقها العقاري الأول. وتزامن إقبال الصندوق مع إتمام صفقتين في مدينتي "نورويش" و"ساوثا مينون" البريطانيتين بقيمة تفوق 14 مليون جنيه والتي ستشكل أولى استثمارات الصندوق.

وصل حجم الاكتتاب الأول إلى نمو 30 مليون جنيه إسترليني سيوظفه الصندوق إلى جانب قروض مصرفية تفوق الـ 80 مليون جنيه إسترليني، لتمكك عقارات تجارية في بريطانيا ودول أوروبية أخرى. من جهته، أعلن رئيس التسويق في المجموعة جورج شوييري "أن العقار كان نوعاً وسيبقى جزءاً مهماً من محافظ كبار المستثمرين ذوي الخبرات الطويلة والبعد في الرؤية.

270 مليون ريال، ونسبة 75 في المئة.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة الشيخ حمد بن سحيم أن إجمالي الأرباح التي حققتها الشركة في العام 2005 بلغت 290,2 مليون ريال، مقابل 167 مليوناً في العام 2004، أي بزيادة 123,2 مليون ريال ونسبة 74 في المئة. وأشار إلى أن إيرادات التشغيل ارتفعت إلى 835 مليون ريال، مقارنة بـ 561 مليوناً العام 2004، وأن أرباح التشغيل ارتفعت من 118 مليون ريال في العام 2004 إلى 186 مليوناً في العام 2005.

أرباح "الملاحة القطرية":

290,2 مليون ريال

قرر مجلس إدارة شركة الملاحة القطرية، بعد مناقشته النتائج المالية للشركة للعام 2005، رفع توصية إلى الجمعية العامة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 45 في المئة، أي بقيمة إجمالية قدرها 162 مليون ريال، وكذلك توزيع أسهم مجانية بنسبة 30 في المئة، بقيمة 108 ملايين ريال، وبذلك يبلغ إجمالي التوزيعات المقترحة

من المدة وللمدة استثماراً مستقبلياً

مؤلفات المصنعة تتقدم من تطوير منتجات فائقة التكنولوجيا الاستثمارية

تتمتع مؤلفات المصنعة بسمعة عالمية متميزة في مجال تطوير منتجات فائقة التكنولوجيا الاستثمارية، حيث تتميز بمنتجاتها المتقدمة والموثوقة التي تلبي احتياجات المستثمرين والمؤسسات المالية.

تأسست مؤلفات المصنعة عام 1991 في لندن، إنجلترا.

تحت إشراف: +475 22 66 66 66 - فاكس: +4714 360 4900

البريد الإلكتروني: info@marinvest.com

الموقع الإلكتروني: www.marinvest.com

البريد الإلكتروني: info@marinvest.com



Mar Investments

مؤلفات المصنعة - Mar Investments

مؤلفات المصنعة - Mar Investments - 1991 - 2000

الخطة الخمسية السابعة في عُمان مكي: تكثيف الاستثمار لتنويع الاقتصاد

الوليد بن طلال
"أفضل مستثمر"



الوزير أحمد بن عبد الله مكي

تتجلى توجهات سلطة عُمان للمرحلة المقبلة من خلال الخطة الخمسية السابعة 2006-2010 والتي تركز على تحسين مستوى المعيشة للمواطنين والمحافظة على استقرار الأسعار وتطوير التعليم وتوسيع فرص التعليم العالي.

وأوضح وزير الاقتصاد الوطني نائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة عُمان أحمد بن عبد الله مكي أن أهم عناصر البرنامج الاستثماري للخطة يمثل في تخصيص مبلغ 2028 مليون ريال عُمان لاستثمارات الوزارات المعنية، و4474 مليون ريال للمصروفات

الرأسمالية لإنتاج النفط والغاز، و2840 مليون ريال عُمان لاستثمارات الصناعة المعتمدة على الغاز، إضافة إلى 355 مليون ريال استثمارات مشاريع صناعية كبرى أخرى، و958 مليوناً لاستثمارات القطاع الخاص في المشاريع السياحية، و2499 مليوناً لاستثمارات القطاع الخاص.

وأكد وزير الاقتصاد الوطني أن الحكومة تسعى، ومن خلال خطة التنمية الخمسية السابعة، إلى تنمية الأنشطة غير النفطية بمعدل سنوي وسطي يبلغ نحو 7,5 في المئة، مضيفاً أن الخطة تركز بشكل خاص على تنمية الموارد البشرية وتحسين مخرجات التعليم العام وتوسيع فرص التعليم العالي وتطوير مخرجاته وتأهيل الأيدي العاملة الوطنية ورفع إنتاجيتها. وأوضح الوزير مكي أن نسبة التعمين في القطاع الحكومي وصلت إلى 88 في المئة وأن الخطة الخمسية المالية ستوفر، وفقاً للدراسة الأولية، نحو 30 ألف فرصة عمل للعُمانيين.



حاز الأمير الوليد بن طلال على لقب "أفضل مستثمر" لسهاماته المعيدة في القطاع الاستثماري، كما حازت شركة للملكة القابضة التي يرأس مجلس إدارتها على جائزة "أفضل شركة تطوير في المملكة العربية السعودية".

تسلم الجائزتين، نيابة عن الأمير، مساعده التنفيذي أحمد الطيبيشي، وذلك خلال حفل أقامته مجلة يوروموني في دبي، على هامش الدورة الثالثة للتمويل الإسلامي في القطاع العقاري.

جائزة محمد بن راشد
لـ "سيرايميك رأس الخيمة"



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، يتسلم الجائزة إلى الرئيس التنفيذي لـ "سيرايميك رأس الخيمة"، د. خاطر محمد

نالت شركة سيرايميك رأس الخيمة جائزة محمد بن راشد آل مكتوم للأعمال، عن فئة الصناعة، للعام 2005. وتسلم الرئيس التنفيذي للشركة، د. خاطر مسعد الجائزة من الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، في حفل أقيم في مركز التجارة العالمي في دبي.

وكانت جائزة محمد بن راشد آل مكتوم للأعمال أطلقت بمبادرة من غرفة تجارة وصناعة دبي لتشجيع قطاع الأعمال والمؤسسات على رفع مستوى الأداء لديها. وتهدف الجائزة إلى مكافأة الشركات والمؤسسات التي تسهم في تطوير وتنمية اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة، ويسمح بالمشاركة في هذه الجائزة لجميع المؤسسات المسجلة لدى غرف التجارة والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

تأسست شركة سيرايميك رأس الخيمة في العام 1991 لإنتاج وتصنيع السيراميك بأنواعه وأشكاله وأحجامه كافة والاتجار به وتسويقه. وينتج عمل رأس الخيمة ما يزيد على 15 ألف متر مربع من السيراميك يومياً، ومع احتساب مجمل خطوط الإنتاج في معامل الشركة المنتشرة في العالم، يتخطى مجموع الإنتاج اليومي 30 ألف متر مربع من السيراميك والجرسلين. وتتواجد منتجات الشركة حالياً في أسواق أكثر من 135 دولة في العالم.

وكانت شركة رأس الخيمة للسيراميك حازت على جائزة ISO 9001 للجودة.

تسريع نقل البضائع

خدماتنا المتطورة للمناولة سوف تسرع حركة بضائعكم عبر شبكة الإمدادات وذلك بواسطة أسلوب نقل السلع دون تخزين والدمج عند الترانزيت.

تضع شركة بي دبليو سي لوجيستكس بتصرفكم أحدث الأنظمة وأعلى الخبرات في المجالات اللوجستية والتي تشمل الشحن، النقل والتخزين وذلك للوصول إلى أفضل الحلول المناسبة لإدارة سلسلة إمداداتكم.



خدمات لوجيستية تفوق التوقعات

www.pwclogistics.com

أفريقيا آسيا أستراليا أوروبا الشرق الأوسط أمريكا الشمالية أمريكا الجنوبية



"موانئ دبي" تقترب من تملك P&O البريطانية

أرباح قياسية لـ "الخليج للاستثمار"
تفوق 273 مليون دولار



هشام الزورفي

حققت مؤسسة الخليج للاستثمار أرباحاً، هي الأعلى منذ إنشائها، بلغت 273.8 مليون دولار بزيادة 101.5 في المئة عن أرباح العام 2004. ويصل هذا الربح عاماً على حقوق المساهمين بنسبة 22.5 في المئة، وعلى رأس المال المدفوع بنسبة 36.4 في المئة، كما ارتفعت إيرادات التشغيل بنسبة 84.7 في المئة لتصل إلى 329.7 مليون دولار.

وأشار رئيس مجلس إدارة الشركة هيد بن فيصل الفاضل، إلى أن الأرباح الملمنة لا تقتصرن الأرباح الرأسمالية الناتجة عن ارتفاع القيمة السوقية لبعض الاستثمارات، لافتاً إلى أن هذه هي السنة الرابعة على التوالي التي تحقق فيها المؤسسة زيادة ملحوظة في أرباحها مع التنوع والنمو المستثمرين في حجم أعمالها.

بدوره، اعتبر الرئيس التنفيذي لـ "الخليج للاستثمار" هشام عبد الرزاق الزورفي، أنه مع نجاح المؤسسة في إصدار برنامج تمويل بمبلغ 1 مليار دولار، إضافة إلى القرض متوسل الأجل بمبلغ 200 مليون دولار، فإن شكل السيولة وتركيبها تحسناً بشكل كبير، وجاء رفع درجة التصنيف الائتماني للمؤسسة من قبل مؤسسة التصنيف الدولية "موديز" بـ "مورين" (A2)، و"ستاندرد أند بورز" إلى (A-) دليلاً على نجاح استراتيجية المؤسسة وإدارتها المالية المحاطة بالخطة والقوة التي يتمتع بها مساهموها.

مجلس الأعمال العربي الروسي ينعقد في الرياض

يعقد مجلس الأعمال العربي الروسي اجتماعه الخامس في الفترة بين 28 فبراير ومارس المقبل في مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية. وسيتم خلال الاجتماع استعراض الواقع الاقتصادي العربي، والواقع الاقتصادي الروسي؛ الروسي المشترك بحيث يكون المجال مفتوحاً أمام رجال الأعمال العرب والروس لعرض آرائهم وتجاربهم في مختلف المجالات الاستثمارية.

قد تكون هذه المرة الأولى التي تدخل فيها مؤسسة عربية في منافسة مع شركة أجنبية على استثمار خارجي، لكنها قد تكون أيضاً المرة الأولى التي تسعى فيها مؤسسة عربية لتملك شركة في مجال استراتيجي كقطاع المرافئ وتشغيل البواخر؛ كما قد تكون في حال نجاحها المرة الأولى التي تصل فيها شركة عربية إلى مركز الصدارة في قطاع اقتصادي حيوي غير النفط.

عند إعلان عرض شركة موانئ دبي العالمية Dubai Port World، التي تملكها إمارة دبي، لشراء شركة P&O (Peninsular and Oriental) البريطانية للموانئ وتشغيل البواخر بقيمة 3.3 مليارات جنيه استرليني في نوفمبر الماضي، اعتبرت الأوساط المالية هذا العرض الذي رفعته إلى 3.88 جنيه أو أواخر الشهر الماضي سخياً، وأن الانتشار الجغرافي للشركة لا يكفي لتبرير هذا البليغ الإضافي، لكن إقدام شركة موانئ سنغافورة على تقديم عرض شراء منافس بذات هذه القولة إن قيمته السهم بمبلغ 470 بنساً مقابل 443 بنساً في عرض "موانئ دبي"، الذي كان حظي بموافقة مبدئية، وقد يضطر هذا العرض الجديد، شركة موانئ دبي إلى رفع السعر المقدم إلى حدود 500 بنس للسهم الواحد، وهو ما يشير إليه سعر السهم في البورصة الذي وصل مؤخراً إلى أكثر من 490 بنساً.

وتعتبر حالياً شركة P&O البريطانية رابع أكبر شركة لتشغيل الموانئ في العالم، وهي أحد أقدم الشركات الكبرى في العالم إذ تأسست العام 1837، وكانت في البدء تملك أسطول وبواخر وصل في العشرينات إلى أعلى مستوى له إذ بلغ نحو 500 باخرة. وقد شهدت الشركة بعد الحرب بعض التحولات لتصبح أكثر تركيزاً على نقل البضائع وإدارة الموانئ ولتصبح اليوم أكبر شركة في العالم لإدارة الحاويات.

ويتوقع المراقبون أن تحدد المنافسة بين شركة موانئ دبي وشركة موانئ سنغافورة، ذلك أنهما تتنافسان على أحد المراكز الرئيسية بين الموانئ في العالم في الوقت الذي تتزايد فيه عمليات الدمج في هذا القطاع. فإذا تملك شركة موانئ سنغافورة الشركة البريطانية تصبح أكبر مشغل للموانئ في العالم، سابقة بذلك أكبر ميناء في العالم حالياً وهو ميناء هونغ كونغ. وتتزايد أهمية هذا المركز في ضوء النمو الكبير للتجارة العالمية التي يقدر أن تزيد بنسبة 7.6 في المئة العام 2006 حسب صندوق النقد الدولي، مقابل التراجع المستمر في عدد الشركات التي تدير الموانئ في العالم والنمو الأسرع في الصادرات الآسيوية إلى أوروبا وأميركا.

من جهة أخرى، وبما أن الشركتين المتنافستين مملوكتان من قبل الدولة في الإمارات وسنغافورة فإن المنافسة بينهما ترتدي طابع التنافس بين الدول، وبالتالي قد تتضمن مشاعر واعتبارات وطنية وليس فقط اقتصادية ما يمكن أن يزيد السعر الذي قد تكون الشركتان مستعدين لدفعه. وما يمكن أن يزيد من حدة المنافسة هو أن كلا الشركتين تتمتعان بغواش نفعية كبيرة. رغم ذلك، فقد علم أن الشركة السنغافورية قد تموّل هذه الصفقة من خلال القيام بإصدار أولي لأسهمها في البورصة بالإضافة إلى إصدار سندات دين، علماً أن الشركة لديها تصنيف ممتاز من قبل "ستاندرد أند بورز" هو "AAA" بالنظر إلى السيولة الضخمة المتوفرة لدى شركتها الأم، "تاماسيك". أما شركة موانئ دبي فقد اختارت دفع البليغ نقدًا.

ومع أن عرض الشركة السنغافورية هو الأعلى، غير أنه يتطلب توافر شروط عدة لدى شركة P&O إضافة إلى إمكانية تعرضه لتمحيص أكبر من قبل السلطات البريطانية للتأكد من عدم خرقه قواعد المنافسة بين الشركات. أما عرض شركة موانئ دبي فهو الأفضل من الناحية الاجتماعية وموّل أيضاً لمالك الشركة إذ أنه يضمن عدم صرف أي عامل، كما يؤمن مبلغ 125 مليون جنيه استرليني لتغطية عجز حساب تقاعد الموظفين، ورغم أن العمال الاجتماعية لم تكن تؤخذ كثيراً في الاعتبار في السابق، فإنها اليوم تعتبر من المواضيع الحساسة والمهمة خصوصاً في ضوء التظاهرات الأخيرة لعمال الموانئ في عدد من البلدان الأوروبية.

BROKERAGE HOUSE
PRIMARY DEALER
CORPORATE FINANCE
ASSET MANAGEMENT

Tunisie Valeurs

BIEN PLACÉ POUR VOS BESOINS

CONTACTS

Equity Research Department
Hédi Ben CHERIF
Tel. (216) 71 794 822
Fax (216) 71 795 641
E-mail bhedr@tunisievaleurs.com

International Sales
Issam AYARI
Mob. (216) 98 311 557
Tel (216) 71 842 110
Fax (216) 71 789 355
E-mail ajssam@tunisievaleurs.com

WWW.TUNISIEVALEURS.COM

"الميلد إيسيت" تنضم إلى تحالف "سكاي تيم"



محمد الموح

قال أن الشركة ستستكمل الإجراءات المتبقية لوضع هذا الانضمام موضع التنفيذ. وتأتي هذه الخطوة النوعية التي تعكس مستوى أداء وخدمات

استكملت شركة طيران الشرق الأوسط الخطوط الأولى لانضمامها إلى تحالف "سكاي تيم" Sky Team العالمي بحيث يصبح نافذاً بعد 15 شهراً بصفة شريك وتحت رعاية شركة الخطوط الجوية الفرنسية Air France المرتبطة بتحالف قوي مع "الميلد إيسيت" منذ بضع سنوات.

أعلن ذلك رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط محمد الموح الذي قال أن الشركة ستستكمل الإجراءات المتبقية لوضع هذا الانضمام موضع التنفيذ. وتأتي هذه الخطوة النوعية التي تعكس مستوى أداء وخدمات

"الميلد إيسيت" متزامنة مع احتفال الشركة بالعيد الـ 60، ومتوجة عودتها إلى الربحية منذ العام 2002 وأمتلكها أسطولاً حديثاً ينقل نحو 1,2 مليون راكب سنوياً، ويتألف الأسطول من 3 طائرات من طراز A 330-200 و 6 طائرات من طراز A 321-200، يعمل على 26 وجهة مختلفة في 18 بلداً في الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا. رئيس مجلس إدارة AF-KLM جان سيريل سينيتا أعرب عن سروره لانضمام "الميلد إيسيت" إلى "سكاي تيم" مشيراً إلى المكانة المهمة التي تتمتع بها شركة طيران الشرق الأوسط في العالم العربي ومنطقة الشرق الأوسط، لافتاً إلى أنه سيكون لراكب المجموعة فوائد إضافية لا سيما لجهة الخطوط والرحلات إلى أسواق مزدهرة.

وتعتبر المجموعة العالمية "سكاي تيم" أحد أكبر تحالفات الطيران في العالم وهي تضم الشركات التالية: الخطوط الجوية للكسيكية Aero Mexico، الخطوط الجوية الفرنسية Air France، الخطوط الجوية الإيطالية Alitalia، شركة طيران كونتيننتال Continental، الخطوط الجوية التشيكية CSA، شركة طيران بلغا Delta، شركة الطيران الهولندية KLM، شركة الطيران الكورية، وشركة نورث وست North West. وهذا التحالف ليه 15 ألف رحلة يومياً تغطي القاصد الرئيسية حول العالم، وينقل نحو 343,6 مليون راكب سنوياً.

"بايمين" التركية تدخل السوق المصرية

افتتحت شركة بايمين التركية العالمية، كبرى الشركات العاملة في مجال التجزئة، أول فروعها في القاهرة ومنطقة الشرق الأوسط بالشراكة مع مجموعة هشام طلعت مصطفى ومجموعة أوريكس القابضة. وتبلغ الاستثمارات المبدئية لفرع "بايمين" القاهرة، نحو 6 ملايين دولار مقسمة بالتساوي بين مجموعة هشام طلعت مصطفى وأوريكس" ومجموعة بوينر القابضة التركية.

وقال جيم بويتر، المدير التنفيذي لمجموعة بوينر القابضة، التي تمتلك أكثر من 12 شركة في أنحاء العالم، أن مصر ستصبح، خلال الفترة المقبلة، سوقاً مهمة لمنتجات "بايمين" لأنها تعجبر قلب المنطقة العربية.

وقال هشام طلعت مصطفى أن فرع القاهرة الذي يحتوي على 90 علامة تجارية عالمية، سيقدم المفهوم والنسوى الخدماتي للوجود في عواصم الموضة في العالم. وبدورها قالت العضو المنتدب لمجموعة أوريكس القابضة علا الدجاني، "إن المشروع سيوفر على المصريين السّاح المبالغ التي يتفقونها على سعرهم للخارج بهدف التسوّق".



د. مؤنس القلاوي

مركز كليمنصو الطبي يقدم أحدث التقنيات في عالم الأشعة

أعلن مركز كليمنصو الطبي في بيروت، بالتعاون مع جونز هوبكنز إنترناشيونال وشركة جنرال إلكتريك، عن تركيب جهاز للتصوير الطبقي المحوري هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط. ويوفر الجهاز الجديد تقنية التصوير الطبقي المحوري (PET 16-Slice CT) الأسرع في العالم، ومن خلاله يمكن التشخيص المبكر للأمراض بما فيها الأورام السرطانية والجهاز العصبي وأمراض القلب والشرابيين، الأمر الذي يفسح المجال أمام العلاج المبكر.

ويعتبر الرئيس التنفيذي لمركز كليمنصو الطبي د. مؤنس القلاوي، "أنه بوجود التقنية الجديدة فإن قسم الأشعة في المركز سيكون رائداً في مجال التخصص في الشرق الأوسط".

وكان تم افتتاح مركز كليمنصو الطبي بالتعاون مع "جونز هوبكنز ميديسن إنترناشيونال" في بيروت مطلع العام الماضي كأحدث مركز استشفاء في المنطقة من حيث التقنيات الهندسية والطبية.

وسيتمكن المركز من خلال الاتفاقية من تطوير وتحديث قسم الأشعة والأجهزة لديه. وبدورها ستلتزم شركة جنرال إلكتريك بمؤتمرات دورية في مركز كليمنصو الطبي بمشاركة أخصائيين وخبراء عالميين لمناقشة كل ما هو جديد في عالم الطب.



شركة نيسما الوطنية للتقنيات المتقدمة المحدودة
nesma advanced technology co. ltd.



where technical expertise
and local knowledge meet

www.nesma.net



عيسى بن محمد العيسوي

80 عاماً وما فوق. وسجل أيضاً أن 9 في المئة من مجمل المشاركين كانوا من النساء. وأوضحت "سامبا" أن النجاح الكبير الذي حققه اكتتاب "ينساب" يعكس مستوى وعي كبير لدى جمهور المكتتبين من مختلف قطاعات وفئات المجتمع السعودي، كما يعكس درجة

عالية من المرونة والشفافية في التعامل مع عملية الاكتتاب. وقالت أن الأرقام القياسية للاكتتاب لم تتوقف عند حجم المكتتبين، بل تعدته إلى نسبة المشاركة عبر الوسائط الإلكترونية، التي سجلت معدل إقبال بلغ 38 في المئة من إجمالي العمليات المنقذة. وأوضحت "سامبا المالية" أن البنوك السعودية اكملت رد فائض الاكتتاب إلى عموم المكتتبين في وقت قياسي، إذ تمت إعادة نحو 3,7 مليارات ريال (نحو 989 مليون دولار) عبر الحسابات الشخصية للبنوك المحلية قبل الموعد المعلن عنه. وأشارت إلى أن ذلك يعكس حرص "سامبا" والبنوك السعودية على الإسراع في إنصاف العمليات الخاصة بالاكتتاب خلال وقت قياسي.

يذكر أن مجمع شركة "ينساب" التابع للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" سيقم تشييده في مدينة ينبع الصناعية، وهو يعتبر من أكبر المجمعات التجارية البتروكيميائية العالمية بطاقته الإنتاجية السنوية التي تتجاوز 4 ملايين طن متري من مواد الايثيلين والبروبيلين وغلایكول الايثيلين وبيوتين وغيرها من المواد البتروكيميائية بأحدث تقنيات التصنيع العالمي.

وعدد من الدول الآسيوية ستزى النور تبعاً، علماً بأن بنك بوبيان ساهم مؤخراً بعدد من الشركات الإسلامية الجديدة، أبرزها شركة البلاد للاستثمار العقاري برأس مال يبلغ 68 مليون دولار وذلك إلى جانب شركات أخرى ساهمت في التأسيس مثل "بيت الأوراق المالية" وشركة الاستثمارات العامة وشركة الامتياز للاستثمار و"الأمان للاستثمار" والدولية للإجارة.

وقد "بوبيان" مذكرة تفاهم مع بنك سويسيه جنرال الفرنسي العالي تتعلق بالتعاون في مجال تمويل عمليات الاستثمار العقاري في أوروبا وفقاً لنظامي الإجارة والمراجعة.

ويعمل بنك بوبيان حالياً على مشروع مشترك مع سوق الكويت للأوراق المالية يتم بموجبه تنفيذ إدراج الصكوك في بورصة الكويت. وكان "بوبيان" ساهم إلى عدد من البنوك الخليجية والعربية. في إصدار عدد من الصكوك أبرزها لشركة دار الاستثمار والذي أدارت إصداره المؤسسة العربية للصرفية ABC بقيمة 100 مليون دولار، وساهم "بوبيان" أيضاً بقروض مرابحة عديدة كان آخرها المصرف البحرين الشامل، وأدار مع "بيت التمويل" إصدار صكوك لصالح الشركة التجارية العقارية بقيمة 100 مليون دولار. وعلى صعيد الصاديق غير العقارية، أطلق البنك صندوق بوبيان في الكويت على أن يتبعه بصندوق مماثل في البحرين، وهذا الصندوقان مخصصان للاستثمار في كافة الأدوات المالية المطابقة لأحكام الشريعة. تبقى الإشارة إلى أن بنك بوبيان الإسلامي وقّع في الربيع الثاني من العام 2005 اتفاقية تمكّن 20 في المئة من رأس مال بنك معاملات الإندونيسيا الذي يستحوذ على 50 في المئة من حجم السوق المصرفية الإسلامية في إندونيسيا.

"سامبا المالية":

أكثر من نصف السعوديين شاركوا في اكتتاب "ينساب"

سجلت السوق السعودية رقماً قياسياً جديداً في عملية الاكتتاب في أسهم شركة ينبع الوطنية للبتروكيمياويات "ينساب" الجديدة، التي اختتمت في 30 ديسمبر الماضي، إذ شارك في هذا الاكتتاب، الذي اعتبر الأضخم في السعودية وأسواق المنطقة، أكثر من نصف عدد سكان المملكة.

كشف العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية عيسى بن محمد العيسوي، أن 8,9 ملايين مواطن سعودي، أي ما يوازي أكثر من 54 في المئة من مجموع سكان المملكة من السعوديين، شاركوا في عملية الاكتتاب، عبر ضيغ نحو 5,6 مليارات ريال (نحو 1,5 مليار دولار). وقد فاق حجم التغطية القيمة المطلوبة والبالغة 9,9 مليارات ريال، بنسبة 288 في المئة.

وأعلنت مجموعة سامبا المالية، مديرة الاكتتاب، أن توزيع الأسهم على المكتتبين تم، بعد موافقة هيئة السوق المالية السعودية، وفق الآتي: حصلت الاستثمارة التي تضم أسماً واحداً على 5 أسهم، والاستمارة التي تحتوي أسمين على 9 أسهم، والاستمارة التي تحتوي 3 أسماء على 13 سهم، والتي تحتوي 4 أسماء 17 سهماً، وهكذا إلى العدد 20.

وكشفت الإحصائيات أن 61 في المئة من المشاركين في الاكتتاب كانوا من فئة الشباب (أقل من 40 عاماً)، و29 في المئة بين 40 و59 سنة، و9 في المئة بين 60 و79 سنة، و1 في المئة فقط من الذين بلغوا سن

"بوبيان الإسلامي" يباشر نشاطه

بعد تنويع استثماراته

يشهد مطلع العام 2006 انطلاق عمل بنك بوبيان الإسلامي في الكويت حيث سيتم فتح فروع في مختلف المناطق، وذلك بعد أن أطلق البنك حملة عمليات استثمارية محلية وخارجية غداة تأسيسه.

ومع دخول بنك بوبيان على خط الخدمات المصرفية على أنوالها (السيما التحويلة منها) فإن المشهد سيتغير بعد مرحلة من اقتصر الصيرفة الإسلامية على "بيت التمويل" لمدة ربع قرن.

وعلى خط مواز لاستعدادات فتح الفروع، توّعت إدارة البنك (رأس المال 340 مليون دولار) استثماراتها بطرح عدد من الصناديق حيث أنجزت استعدادات لطرح صندوق عقاري أوروبي برأس مال يصل إلى 50 مليون يورو على أن يكون الحد الأدنى للاكتتاب 100 ألف يورو، ويتوقع بنك بوبيان عائد استثمارياً يراوح بين 10 و12 في المئة لهذا الصندوق وتوزيعات نقدية سنوية بواقع 8 في المئة إلى ذلك، يستعد البنك حالياً لتسويق مشروع عقاري في مدينة شيكاغو الأميركية وهو عبارة عن برج سكني تحت الإنشاء، والتسويق سيتم لعملاء محددين، علماً بأن تكاليف المشروع تصل إلى 100 مليون دولار والعائد المتوقع بين 15 و18 في المئة على مدى السنوات الثلاث الأولى من عمر المشروع.

في موازاة ذلك، يدرس البنك طرح مشروع آخر في أميركا يتعلق بالعقارات الصناعية والمخازن بتكلفة تقدر بنحو 35 مليون دولار، وهناك استثمارات عقارية إضافية تدرس في منطقة الخليج العربي

المدن العربية الأكثر ملائمة للأعمال

ترتيب المدن العربية

المرتبة عالمياً	المرتبة عربياً	المدينة	البلد
70	1	أبوظبي	الإمارات
73	2	دبي	الإمارات
78	3	عُمان	الأردن
83	4	المنامة	البحرين
89	5	الكويت	الكويت
96	6	تونس	تونس
99	7	القاهرة	مصر
100	8	الرياض	السعودية
102	9	جدة	السعودية
103	10	الطبر	السعودية
123	11	الجزائر	الجزائر

هذه الطريقة مجموعة منتجات وخدمات من الممكن أن يحتاج إليها المرء في رحلة عمل قصيرة إلى أي جهة، ويتم تقدير أسعار هذه الخدمات بقيمة محددة يومية تجري على فترة الرحلة. إلا أن العامل المالي رغم أهميته لم يعد وحده يحكم قرار رحلة العمل حيث بدأ عنصر الترفيه خلال العمل يأخذ حيزاً منها، إذ يؤخذ في الاعتبار مدى ملائمة هذه المدينة والراحة التي توفرها. ويؤكد عدم التركيز على عامل الكلفة أن منذ ذات الكلفة المنخفضة جلت في المراتب الأخيرة حيث أن عامل الهدوء والطمانينة غير متوفرين فيها وهما أساسيان للعمل.

تشكل رحلات الأعمال جزءاً مهماً من القطاع السياحي، وتهتم معظم الدول بتهيئة بنيتها السياحية وتجهيز مرافقها والقيام بالترويج اللازم لاستقطاب هذا النوع من الرحلات لما توفره من فرص للدولة المضيفة وخصوصاً خارج الموسم السياحي.

وتتميز بعض المدن عن سواها في هذا الإطار بقومات تمكنها من ترسيخ موقعها كوجهة سياحية للأعمال. وأصدرت وحدة إيكونوميست انتلجنس مؤخرًا مؤشر رحلات العمل للعام 2006 ويتضمن 127 مدينة حول العالم جرى تصنيفها كأفضل وأسوأ المدن كوجهات لرحلات الأعمال.

وتم تصنيف هذه المدن وفق 5 معايير وهي: الاستقرار، العناية الصحية، البيئة والثقافة، البنية التحتية والكلفة. كما تلعب المواصلات، المناخ، الأمان والفنادق الجيدة دوراً ثانوياً في التصنيف. واحتلت المدن الكندية فانكوفر، كالغاري وتورنتو، على التوالي، المراتب الثلاث الأولى عالمياً، تلتها مدينة أديلايد الأسترالية في المرتبة الرابعة، ومدينة هونولولو الأميركية في المرتبة الخامسة.

أما بالنسبة للمدن العربية فجاءت أبوظبي في مقدمة المدن العربية واحتلت المرتبة 70 عالمياً، تلتها دبي في المرتبة 73 عالمياً، ثم عُمان في المرتبة 78، والمنامة في المرتبة 83. وحلت الجزائر في المرتبة 123 أي من المدن التي لا ينصح المؤشر بالذهاب إليها من أجل العمل. وتتبع عادة الشركات في تقييم ومقارنة الوجهة الأمثل لها للعمل، طريقة تقليدية لتقدير معدل مصاريف المسافر في رحلة العمل. وتتضمن



لقاء الماء بالصحراء.



وليد الرويح

بيت الاستثمار الخليجي يطلق "مدائن العقارية"

يعتزم "بيت الاستثمار الخليجي" إطلاق شركة مدائن العقارية في دولة الإمارات في المستقبل القريب، بعد حصوله مؤخراً على رخصة تأسيسها من الجهات المعنية، وستركز الشركة عملها في المرحلة الأولى في دبي حيث مقرها الرئيسي وأبو ظبي وبقيّة مناطق الإمارات ومن ثم دول مجلس التعاون.

والخليج، بل ستتعاون معها في تنفيذ المشاريع الضخمة عبر المشاركة في هذه الأخيرة أو تقديم خدمات وتطوير مشاريع مكنتها لها.

وهذه السياسة القائمة على التعاون أكثر منه على المنافسة لا تقلل من شأن القدرات التنافسية التي تتمتع بها شركة "المدائن". فميزتها التنافسية تتمثل بأنشطتها كافة ما يمكنها من تقديم قيمة مضافة في السوق في ظل الإقبال المتزايد على المنتجات المالية الإسلامية، وفي ظل قلة المنتجات والخدمات الإسلامية في مجال العقار على وجه التحديد.

وتأسس شركة "مدائن العقارية" يأتي من ضمن استراتيجية توسع وتركيز بيت الاستثمار الخليجي على الاستثمارات العقارية على أنواعها، وفي كافة بلدان المنطقة. ويكشف الرويح في هذا الإطار عن توجه "البيت" للاستثمار في مشاريع عقارية في تركيا والأردن في المستقبل القريب، وأخرى في لبنان وسورية على المدى المتوسط.

ومحطة الاستثمارات الناشئة لـ "بيت الاستثمار الخليجي" تتوزع على حصص مؤثرة في بيت التمويل الخليجي (5 في المئة) الذي يعتبر قناة تواجدها الرئيسية في البحرين، وشركة الخليج للتمويل والاستثمار (28.8 في المئة)، وبنك الإجارة (22.5 في المئة)، وشركة الخليج للتعمير (17 في المئة)، والأولى للتمويل في قطر (2 في المئة)، وصندوق إنجازات للتكنولوجيا (5 في المئة) الذي تم تحويله إلى شركة، وشركة "بلاكسكوير"، إضافة إلى تأسيس شركة "عقارات الخليج" في السعودية والتي سيكون لها فيها حصة مؤثرة كون السوق السعودية سوقاً استراتيجية لـ "البيت". ■

وهذا البدء هو من مزايا الاستثمار والتوظيف فيها.

وستبدأ الشركة عملها في الأسواق الأكثر نشاطاً مثل دبي (حيث مقرها الرئيسي) وأبو ظبي حيث تملك فرعاً لها، ثم باقي المناطق في الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون. ويكشف الرويح أن دراسة الجدوى، التي قامت بها شركة KPMG الإماراتية للتخصص، أظهرت أن معدل العائد الداخلي (IRR) على رأس مال شركة "المدائن" لفترة 5 سنوات هو 16.1 في المئة بعد خصم تكلفة التمويل. ويعتبر هذا المعدل إحدى مزايا جاذبية الاستثمار فيها، خصوصاً أنها ستتعاون مع الشركات الزميلة وتلك المؤسسة من قبل بيت الاستثمار الخليجي في كل من البحرين والكويت والسعودية سعياً منها لتوفير الفرص العقارية الجديدة للعملاء عبر الاستغلال الأمثل للمعلومات والخبرات المتوفرة في هذه الشبكة من الشركات الزميلة.

ومن الجديهي القول إن تلك الشبكة ستشكل العنق الاستراتيجي ومدى التوسع العمودي لشركة "مدائن"، ما يساعدها على تنفيذ استراتيجيتها القائمة على التوزيع الجغرافي والتوزيع الاستثماري. وفي هذا السياق يؤكد الرويح أن "مدائن العقارية" لن تكون منافساً مباشراً للشركات العقارية الكبرى في منطقة

والشركة الجديدة كويتية - إماراتية، يبلغ رأس مالها 500 مليون درهم موزع على الشكل التالي: 49 في المئة حصة بيت الاستثمار الخليجي وعملائه الكويتيين والخليجيين، و51 في المئة لشركة استراتيجيين إماراتيين من رأس مال الاكتتاب الخاص. وقد تولى بيت الاستثمار الخليجي إدارة الإصدار، إضافة إلى كونه أحد المؤسسين والمساهمين الرئيسيين في الشركة جدياً على عاتقه وفلسفة عمله القائمة على الاستثمار المشترك (Co-Investment) مع المستثمرين الآخرين، الأمر الذي يعزز ثقتهم بكافة المشاريع والاستثمارات التي يقوم بها "البيت".

تقوم استراتيجية "مدائن" على تقديم الخدمات العقارية الشاملة بما فيها أنشطة الاستثمار والتجارة وتطوير الأراضي والمعاملات وإدارتها داخل الإمارات والخارج، إضافة إلى الدراسات والخدمات الاستشارية العقارية للأفراد والمؤسسات الحكومية والخاصة والقيام بمزادات العقار. ومن المقرر أن تقوم الشركة باستغلال واستثمار فوائدها المالية في شركات وعقارات ومخاطر عالية ومتنوعة تديرها جهات إماراتية أو خارجية متخصصة بإدارة الأصول، وذلك من أجل تحقيق عوائد مجزية للمساهمين بأفضل شروط الأمان وأقل المخاطر، كما أنها ستقوم بنفسها باستثمارات محفظة عبر التعامل بشراء وبيع الأوراق المالية والخاصة بالشركات ذات الأنشطة المشابهة لعملها.

نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت الاستثمار الخليجي وليد الرويح يقول إن فلسفة عمل شركة "مدائن العقارية" تقوم على مبدأ التوزيع الجغرافي والتوزيع الاستثماري للتقليل من المخاطر،

وليد الرويح:

"مدائن" لن تنافس الشركات
العقارية الكبرى بل تتعاون معها



فريد سعود الفوزان

إختبارية للمشاركات المتقدمة. وتركز المعايير الأساسية على أهمية وجود استراتيجية شاملة للشركة، وتمييز الأداء المالي، وتوفر قوانين وقواعد وسياسات ومعايير ثابتة للجودة، ونتائج تنشيط العمالة الوطنية وتطويرها. أما بالنسبة للمعايير الإختيارية، فيركز المعيار الأول على تقييم الجهة وفق ممارساتها المستمرة

في قياس مستوى رضى العملاء وذلك عبر إجراء دراسات حول هذا الموضوع، مع ضرورة إثبات أن الجهة قد قامت بإحداث تغييرات إيجابية حسب نتائج تلك الدراسات. ويركز المعيار الثاني على تقييم الشركة المتقدمة من خلال سياسة الإتصال الفعال (تبادل المعلومات) المتبعة داخلياً وخارجياً. أما المعيار الثالث فيركز على تقييم الشركة حسب إجمالي مشاركتها العامة في تنمية وتطوير المجتمع، بينما يركز المعيار الرابع على تقييم الشركة وفق الجوائز التقديرية التي حصلت عليها على النطاق المحلي أو العالمي.

منتدى النجاحات الخليجية للعام 2006

أعلن رئيس منتدى النجاحات الخليجية فريد سعود الفوزان ونهاية عن المجلس الإستشاري لمنتدى النجاحات الخليجية عن بدء إستقبال طلبات الشركات والمؤسسات الخليجية الراغبة بالترشح الى برنامج جائزة النجاحات الخليجية للعام 2006، وتستمر المهلة حتى مطلع مارس المقبل.

وقال الفوزان إن منتدى النجاحات الخليجية الخامس سيعقد في العاصمة القطرية الدوحة تحت رعاية ولي عهد دولة قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني وذلك في الفترة ما بين الأول والثاني من شهر مايو المقبل في فندق ريتز كارلتون - الدوحة.

وقال الفوزان إن منتدى النجاحات الخليجية حدث إقتصادي خليجي رائد يكرم أفضل وأنجح الشركات الخليجية وفقاً لبرنامج الجائزة ومعايير لجنة التحكيم. ويركز المجلس في اختياره لأعضاء لجنة التحكيم على الأكاديميين والمتخصصين في مجال المال والأعمال. وأضاف أن لجنة التحكيم ستختار شركة واحدة من كل دولة خليجية إيماناً منها بتوسيع دائرة المنافسة وفتح المجال أمام عدد أكبر من المشاركين للفوز بجائزة النجاحات الخليجية للعام 2006.

وركّز الفوزان على أهمية المشاركة للمؤسسات الخليجية التي لم يسبق لها نيل الجائزة بشرط أن تكون خليجية المنشأ ومقرها في إحدى دول مجلس التعاون الخليجي. وأشار إلى أن برنامج جائزة النجاحات الخليجية يتضمن أربعة معايير أساسية وأربعة أخرى



لقاء الأرض بالسما.

البنك العربي يعود إلى سورية برأس مال 30 مليون دولار

د. هنري عزام رئيساً لمجلس إدارة بورصة دبي العالمية



د. هنري عزام

أعلنت بورصة دبي العالمية (DIFX) عن تولي د. هنري عزام منصب رئيس مجلس الإدارة خلفاً للجنرال جونز الذي تنهى نهاية شهر ديسمبر الماضي، بعد اكتمال عقد عمله. علماً أنه سيبقي عضواً في مجلس الإدارة.

وقال د. عزام إن بورصة دبي العالمية تعتبر مشروعاً استراتيجياً بكل المعايير وتنطوي على إمكانيات كبيرة من شأنها أن تعزز اقتصاد المنطقة التي يغطيها نشاطها. واعتبر أن التحدي الآن هو إدراج الأسهم والسندات والصكوك التي تصدرها كبريات الشركات العربية، إضافة إلى جذب بنوك الاستثمار العربية والعالمية لتجعل من بورصة دبي العالمية محط اهتمامها وإحدى ركائز أعمالها.

وشغل د. هنري عزام منصب الرئيس التنفيذي لشركة "أموال إنفست" المتخصصة بأعمال بنوك الاستثمار وتحتضن من عتاق مقراتها، كما أنه عضو في مجلس إدارة الخطوط الجوية الملكية الأردنية، ونائب رئيس مجلس إدارة "مجاد الفطيم للاستثمارات" في دبي. كما يرأس مجلس إدارة شركة موبالكم التابعة لشركة الاتصالات الأردنية. ويعد د. عزام واحداً من كبار الاقتصاديين وله 5 كتب حول الاقتصاديات وأسواق رأس المال في المنطقة العربية.

فاطمة البدر

رئيسة تنفيذية لشركة الماني

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة الماني محمد عبدالعزيز الشايع انضمام فاطمة محمد البدر إلى الشركة. وتولت اعتباراً من فبراير الحالي منصب الرئيسة التنفيذية للشركة.

وبدأت البدر حياتها العملية في بنك الكويت الوطني العام 1992 متداولة قطعاً في دائرة الخزينة، ثم انتقلت لتعمل محلاً مالياً في الإدارة الدولية لبنك الكويت والشرق الأوسط. وفي العام 1997 انتقلت إلى بنك الخليج لتشغل منصب مديرة للعلاقات في قطاع تمويل الشركات. وفي فبراير 2004 تم استقطابها كأول كويتية لمجموعة CITIGROUP حيث شغلت منصب نائب رئيس لمنطقة الخليج في CITIGROUP PRIVATE BANK فرع المملكة المتحدة.

والبدر خريجة جامعة George Washington University وتحمل شهادة في التمويل وأخرى في الاقتصاد.

بعد غياب استمر أكثر من 40 عاماً، عاد البنك العربي إلى سورية، بصيغة شركة سورية مساهمة برأس مال 30 مليون دولار، يمتلك البنك العربي (مقره الأردن) نسبة 49 في المئة منه، والباقي يتقاسمه رجال أعمال سوريين.

الإعلان عن مباشرة البنك أعماله في سورية تمّ في مطلع العام الجاري، وقال مديره العام علي زعتر: "إن البنك يباشر عمله في سورية مستخدماً أحدث الأنظمة المصرفية، ويهدف أن يكون شريكاً في مشاريع التنمية السورية". وأوضح أن رأس مال البنك العربي - سورية يبلغ 1,5 مليار ليرة سورية.

يديره، نوابه رئيس مجلس إدارة البنك محمد هيكال إن البنك العربي يشكل علامة فارقة في مسيرة المصارف الخاصة في سورية منذ إصدار قانون المصارف في العام 2001، فهو يعتمد في أنشطته داخل سورية على عوامل متنوعة منها مهنية البنك العربي والسمعة الكبيرة التي اكتسبها طيلة السنوات الماضية. واعتبر أن البيئة السورية بيئة مفعزة وإيجابية، نظراً للطاقت الكبيرة والواعدة التي يمتلكها الاقتصاد السوري. وأشار إلى أن البنك سيشهد هذا العام افتتاح عدد من الفروع في المدن السورية المختلفة.

.. والمواقف على تأسيس

بنك سوريا والخليج

وافق مجلس الوزراء السوري على تأسيس مصرف خاص في سوريا تحت اسم "بنك سوريا والخليج". يساهم في البنك كل من بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" وشركة الفتح الكويتية، و"فيرست ناشيونال بنك" اللبناني، وذكرت مصادر رسمية سورية أنه سيتم قريباً استكمال إجراءات الترخيص والتأسيس.

مصرف الشامل:

استثمارات عقارية في الصين

أعلن مصرف "الشامل" البحريني عن إطلاق استثمار إسلامي جديد في سوق العقارات الصينية تحت اسم "مضاربة الشامل". وتبلغ قيمة الاستثمار 100 مليون دولار، ويعتبر أول استثمار إسلامي في سوق العقارات الصينية. وسوف تستثمر أموال "مضاربة الشامل" في شركات ومشاريع عقارية متنوعة.

وقال الرئيس التنفيذي لمصرف لشامل محمد حسين: "إن للصرف قام بجهود مكثفة لمعرفة مدى تأثير القيود واللوائح على الاستثمار الأجنبي في الصين، وخلص إلى سلامة عملية الاستثمار الرأسمالية ما يحفظ حقوق المساهمين".



علي زعتر ومحمد هيكال يوقعان ريف التأسيس
أحد المستثمرين الرئيسيين في البنك وعليل مدير الـ 1.7



Mercedes-Benz

لقاء الأداء بالرحابة. الفئة R - النور الرياضية الكبرى. انطلاقة حدث عظيم.

رياضي دائم. كل ذلك بلا تفريط بأق التفاصيل.
لقد حقق الاستحلال بفلم ثلاث فئات
سيارات. خلق مفهوم جديد تماماً. نور رياضية كبرى.
جمعت أرقى ميزات كل فئة بخصوصية وتفرد.
فأصبحت Mercedes-Benz الفئة R حلاً ملهماً
ومنطقياً لكل احتياجاتك. إنه ميلاد مفهوم جديد
في عالم السيارات. فتر له النجاح منذ البدايات
واليوم. أنت على موعد مع انطلاقة حدث عظيم.

«من ولد كبيراً عاش كبيراً». نتيجة طبيعية
للقاء فريد بين عشيق Mercedes-Benz للإبتكار.
والتطلعات للتحدي لكل عاشق قيادة إنها
Mercedes-Benz الفئة R الجديدة التي حقق طموحنا
لرياضة طموحاتك. وجمع مبادئ ما خلقت إلا لها.
الآن ولأول مرة يمكنك الاستمتاع براحة القيادة والأداء
الرشيق. فخامة الصنوف الثلاثة للمقاعد
والتصميم الديناميكي. الأداء على الطرقات برفع



Mercedes-Benz

* أسعار الفئة R بالأسواق المحلية تبدأ من 111.000 دولار أمريكي. للمزيد من المعلومات أو تجربة قيادة ما عاينك إلا زيارة معالجس وكذلك للتمسح.



بنك عوده - مجموعة هيرمس الشراكة الاستراتيجية

التوسع الإقليمي

من الواضح أن خطوة مجموعة بنك عوده - سدادار



ريمون عوده

باتجاه تعزيز الأموال الخاصة، مستهدف استكمال مستلزمات خطة التوسع الإقليمي التي شكلت استراتيجية بدأها البنك قبل 5 سنوات، وحقن من أجلها سلسلة من الخطوات التتالية. وقد لخص رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك عوده - مجموعة عوده سدادار، ريمون عوده أهداف هذه العملية فقال: "... نحن علي يقين من أن تعاوناً استراتيجياً مشتركاً ووثيقاً سوف يتطور بين المؤسستين في إطار ستراتيجهيتهما الخاصة بالتوسع الإقليمي، وإن رفع الأموال الخاصة لبنك عوده إلى 1,5 مليار دولار سوف يعزز مكانته المالية ويسرع تنفيذ سياسته التوسعية الإقليمية..."

بيروت - بهيج أبو غانم

القاهرة - محمود عبد العليم

إذا كان العام 2005 حمل على الرغم من مأساهه، العديد من المؤشرات الاقتصادية الإيجابية، فإن العام 2006 شهد في شهره الأول، بل في أيامه الأولى، باكورة إيجابيات جديدة مرتقبة تأتي لتؤكد بأن الأسواق في لبنان تسير في خط معاكس للخط السياسي القائم وللأجواء المشحونة منذ اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري قبل نحو عام.

وهذه الباكورة تترجمت في السادس من يناير الماضي بصفحة ضخمة أنجزها بنك عوده - مجموعة عوده سدادار، أحد أكبر المصارف اللبنانية، مع مجموعة "إي أف جي هيرمس" القابضة EFG Hermes Holding للصربية، وتقضي هذه العملية وهي الأضخم في القطاع المصرفي اللبناني، بتملك المجموعة الصربية 7,5 ملايين سهم في بنك عوده بقيمة 450 مليون دولار، تأتي ضمن طرح البنك 10 ملايين سهم بهدف زيادة أمواله الخاصة بأكثر من 600 مليون دولار لتصل إلى نحو 1,5 مليار دولار أميركي، وبحسب بيان صادر عن البنك فإن مساهمة المجموعة المالية - هيرمس القابضة سوف تشكل 20 في المئة من إجمالي الأسهم العادية بعد الزيادات. وهذه العملية التي تعتبر أكبر استثمار مباشر في القطاع المصرفي، بل في الاقتصاد اللبناني، وأكبر استثمار مباشر للمجموعة المالية الصربية، استحوذت على اهتمام الوسط المصرفي لما تنطوي عليه من دلالات ومعان، ولما لها من انعكاسات بالغة الأهمية بالنسبة إلى القطاع المصرفي خصوصاً، وإلى الاقتصاد اللبناني ككل.

فماذا تعني هذه العملية التي تشكل تحالفاً استراتيجياً بين المجموعتين، بالنسبة إلى بنك عوده، وبالنسبة إلى مجموعة هيرمس؟ وكيف تبدو آفاق التعاون والتكامل بينهما؟ ثم ماذا تعني هذه العملية بالنسبة إلى القطاع المصرفي اللبناني وما هي انعكاساتها على مؤسساته؟



خلال المؤتمر الصحفي للإعلان عن الصفقة

البرنامج التحفيزي للجهاز الإداري

قرر مجلس إدارة بنك عودة برنامجاً تحفيزياً للقيمين على إدارة البنك وموظفيه يتناول إصدار 5 ملايين سهم كحد أقصى بالقيمة الاسمية بحيث ستكون حصة هذا البرنامج نحو 15 في المئة من الأسهم. وسيتم خلال شهر فبراير الجاري من قبل مجلس الإدارة والجمعية العمومية للمساهمين شروط وآلية هذا البرنامج بما فيه معايير منح الأسهم العادية (أو إيصالات الإيداع العمومية GPRs) للمديرين والموظفين. وأعرب رئيس مجلس الإدارة ريمون عودة عن يقينه بأن هذا البرنامج التحفيزي سيخلق دوافع إضافية لكوادرنا الإدارية ولسائر موظفينا في سبيل المزيد من تحسين الأداء ومن التوفيق بين مصالحهم ومصالح المساهمين.

ورأى د. فريدني باز: "إن هذه الخطوة ربما غير مسبوقة في القطاع المصرفي وهي تعكس إدراك الإدارة لأهمية العنصر البشري."

أقول أنه ذو مخاطر متزايدة، بل في وضع يتسم بنسبة كبيرة من عدم الاستقرار في لبنان. وهذه السياسة استهدفت تحقيق المنفعة من خلال تنويع مصادر الدخل حتى لا تكون للبنك تبعية لمصدر واحد أو لخدمة معينة يمكن أن تؤثر سلباً في حال حصول أي تطور معاكس.

وأضاف د. باز: "بلغت الكلفة الإجمالية لهذه الهيكلية نحو 100 مليون دولار كان منها نقداً (Net Cashout) 40 مليون دولار لشراء موجودات مصرفية (نتيجة شراء بعض المصارف)، أما الـ 60 مليوناً فتم إنفاقها على استحداث الوظائف وتأهيل البنية التحتية من تقنيات وموارد بشرية، وعلى توسيع الخدمات والمنتجات."

الواقع والمنفعة

ويتابع د. باز مبيناً النتائج التي حققها البنك فيقول: "وصلنا في العام 2004، أي قبل تملك بنك سرادار، إلى أن البنك استطاع وعلى مدى السنوات 2000-2004 تحقيق نسبة نمو في الموجودات والأرباح بحدود 30 في المئة سنوياً. فخلال تلك الفترة كان متوسط نمو الموجودات في القطاع المصرفي 10,2 في المئة بينما كان النمو السنوي لبنك عودة 26 في المئة."

أما بين 2001 و2005 فقد كان نمو الأرباح لدى البنك 32 في المئة سنوياً في مقابل متوسط نمو سنوي للقطاع ككل 9,4 في المئة."

وستنتج د. باز من هذا "أن مشروع إعادة الهيكلة أعطى نتائج مرضية جداً ليس على صعيد تمكين البنك من تحقيق نسب نمو تفوق بكثير متوسط القطاع، بل تنطوي بشكل ملحوظ بالنسبة المحققة في أهم مصرفين منافسين، الأمر الذي جعل بنك عودة في موقع متقدم في القطاع المصرفي اللبناني."

أما بالنسبة إلى المنفعة الإجمالية فقد عرضها د. باز كالتالي: "الواقع أن الأهم من تحقيق نسب النمو بهذه

أما الرئيس التنفيذي لمجموعة عودة سرادار سمير هنا فأوضح أن "التوجه نحو الخارج لا يشبه التوجه في السبعينات نحو أوروبا، لأنه يتركز حالياً في اتجاه السودان والجزائر ومصر ليعطي كامل منطقة شمال أفريقيا والخليج العربي" وشدد على الحاجة إلى رساميل مهمة لتكون الخطوات كبيرة.

مشيراً إلى أن بنك عودة هو "أكبر مؤسسة عاملة في القطاع الخاص في لبنان من حيث عدد مستخدميها البالغ نحو 2400 موظف".

التوسع باتجاه الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والأولوية لمصر والسودان والجزائر

البناء الذاتي

ويؤكد بنك عودة أن أهمية هذه الخطوات تكمن في ما سبقها من الخطوات التي لولاها لما كان لزيادة الأموال الخاصة أي معنى ولا أي هدف محدد. وقد تولى شرح هذه الخطوات وبالتفصيل المستشار الاستراتيجي لرئيس مجلس الإدارة وعضو المجلس د. فريدني باز فقال: "اتبع البنك على مدى السنوات الخمس الماضية سياسة توسع ونمو طموحة، حيث قمنا بعملية إعادة هيكلة جذرية كلفتنا كثيراً. فقد وسعنا الشبكة لتغدو الأوسع في لبنان، وطورنا البنية التحتية والعلوماتية والاتصالات، وعززنا الموارد البشرية، ووسعنا مروحة الخدمات والمنتجات، وصارت لدينا القيادة في العديد من النشاطات المصرفية مثل الأسواق المالية والتجزئة والخدمات المصرفية الخاصة. وكل ذلك يهدف تنويع الخدمات ومصادر الدخل لتعزيز المنفعة الإجمالية للبنك في ظل وضع لا



سمير حنا

أعضاء على اليزانية المجمعة 2001-2005 (مليون دولار)

	2005	2004	2003	2002	2001
الموجودات	25.9	11481.3	10474.7	7096.7	5153.0
الموجودات والوجودات	27.3	15596.3	13830.4	9733.5	7627.9
للتجارة AUMs					
القرروض	20.9	2478.2	2166.2	1375.9	1317.4
وبائع الأوراق	26.4	9888.8	8798.3	5996.6	4238.0
الأموال الخاصة	33.2	949.1	691.1	466.5	434.1
الأرباح الصافية	32.6	106.4	71.7	54.2	41.3

متوسط النمو
%2005-2001



د. فريد بارز

بعده؟ وكان القرار المضي في خط التنوع في مصادر الدخل ولكن ليس من خلال الأعمال Business من قبل خلال الأسواق (Markets). من هنا كانت استراتيجية التوسع الإقليمي التي تحدثنا عنها غير مرة. بدأت بالأردن ثم سورية، وحصلنا مؤخراً على ترخيص لمصرف في العراق ونأمل أن نبدأ العمل خلال هذا العام انطلاقاً من منطقة كردستان. ولدينا اهتمام مباشر في مصر حيث دخلنا في مزايمة لشراء بنك مصري. وستظهر النتائج قريباً. كما تقدمنا برخصة بنك استثماري للمملكة العربية السعودية نأمل الاستحصال عليها خلال شهرين كحد أقصى لنبدأ العمل تحت مظلة هيئة الأسواق المالية في المملكة.

وأوضح د. فريد بارز أنه يجري حالياً الاستقصاء عن أسواق جديدة ضمن 3 معاور هي بحسب تصنيفنا: شمال أفريقيا والأولى للجزائر والسودان، وفي الشرق الأدنى (تم التواجد في سورية والأردن وعبره إلى فلسطين والعراق). أما في الخليج فتمت توجّه مختلف من حيث النشاط يتركز على الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الموجودات والهندسة المالية والاستشارات المصرفية.

الأولوية لمصر

ويقول د. بارز أن خطة التوسع تم تحديدها وفقاً لأولويات وضعت في خريطة يجري عرضها في كل حملات التسويق التي يقوم بها البنك، وأضاف: "الأولوية المطلقة هي للسوق المصرية نظراً إلى أهميتها وإلى موقعها الاستراتيجي، لما يحدد اهتماماتنا يتركز على ثلاثة عناصر أساسية هي:

- أن يتخطى عدد السكان الـ 15 مليون نسمة.
- أن يكون الدخل الفردي بحدود 1500 دولار وما فوق.
- أن تكون هذه السوق شهدت على مدى الـ 4-5 سنوات الماضية متوسط نمو سنوي يراوح بين 4 و5 في المئة. وهذه العناصر متوافرة في السوق المصرية من خلال ناتجها المحلي (نحو 100 مليار دولار) أو عدد سكانها (70 مليوناً) أو قوتها الاقتصادية وسياساتها الإصلاحية...

الوثيرة هو أن الأرباح أصبحت متوازنة أكثر من حيث توزيعها على وظائف جديدة.

ففي العام 2001، شكل هامش الفائدة 75 في المئة من إجمالي الدخل في مقابل 25 في المئة من الإيرادات غير

الفاوتية. كما أن 80 في المئة من أصل الـ 25 في المئة كان مرتبطاً بالميزانية أي من عمليات تمويل التجارة من خلال الاعتمادات، LCs والكفالات، LGs.

أما في العام 2005، فإن الدخل من غير الفوائد شكل 40 في المئة من الإجمالي، ومن أصلها 25 في المئة فقط

مرتبط بحسابات الميزانية، والباقي موزع على الوظائف الجديدة التي تم استحداثها أي من صيرفة التجرئة والأسواق المالية والخدمات المصرفية الخاصة (Private Banking) والخدمات الاستثمارية (Investment Banking) وبالتالي، فإن سياساتنا خلقت نمواً ومانعة في أن، حيث أن المانعة تكون أقوى كلما كان توزيع مصادر الدخل أكثر تنوعاً وتوازناً.

التوسع في الأسواق

وبعد تعزيز الموقع المحلي وتوفير المانعة الإقليمية، يكمل د. بارز حديثه قائلاً: "عندما وصلنا إلى هذا المستوى، نتساءلنا ما هي خطة البنك من العام 2005 وما

التحديات

على الرغم من أهمية الصفة وريادتها بالنسبة لبنك عوده وللقطاع المصرفي اللبناني، فإن هذه العملية تضع البنك أمام تحديات عدة كما أمام فرص جديدة ومتنوعة. وتستدعي هذه التحديات عدداً من الملاحظات والمعطيات أهمها الآتي: أولاً: دخول هذه المساهمة المصرية إلى قاعدة من المساهمين المتنوعين في بنك عوده تضم 1800 مساهم، مع الإشارة وحسب مصادر البنك أن 51 في المئة من الملكية - قبل العملية - تعود إلى مساهمين خليجيين لا سيما الكويت والسعودية والإمارات، وهذا التنوع يقرم ما يرسخ انفتاح الطابع العالمي عن المؤسسة، فإنه يتطلب استمراراً للتحاقق والانسجام مع المساهمين الأساسيين على الأهداف والأولويات.

ثانياً: إن نجاح هذا التحالف رهن بقدرة البنك ومجموعة هيرمس معاً على ولوج أسواق عربية جديدة تحقق قيمة مضافة للطرفين، وهذا الولوج بدوره مخاطر لا سيما في بعض الأسواق العربية الناشئة، فضلاً عن تحديات المنافسة مع البنوك القائمة في هذه الأسواق.

ثالثاً: إن زيادة الأموال الخاصة بهذا القرار القياسي يربط تحدياً لجهة الحفاظ على معدلات العائد على حقوق المساهمين، بحيث يقرض أن تترافق الزيادة في رأس المال مع زيادة مناسبة في العائد، فضلاً عن أهمية تحقيق التوازن بين الإيرادات والنفقات.

رابعاً: إن من أهم التحديات التي تواجه التحالف تكمن في قدرته على دخول أسواق الخليج المتطورة مصرفياً ومالياً، واختيار النشاطات للجهة التي يتوفر للتحالف فيها مزايا تنافسية، ولا شك أن ذلك سيبرز من خلال السوق السعودية حيث سيكون هناك قريباً تواجد مباشر لكل من البنك والمجموعة من خلال تأسيس شركة مالية.

الحاجة إلى الرسولة

وخلص باز إلى القول: "إن التدرج من تعزيز المناعة الإجمالية، إلى ترسيخ الموقع في السوق المحلية، كان من الطبيعي أن يقود إلى اعتماد

ترخيص في العراق لبنك عوده ومباشرة العمل هذا العام من كردستان

خطة التوسع الإقليمية للحفاظ على الموقع الذي بات يحتله البنك، والذي بات يشكل تحدياً لجهة تطويره سواء على الصعيد المحلي أو الخارجي. ومثل هذا الخروج إلى أسواق جديدة والانتشار فيها يتطلب قدرات مالية كبيرة ومرنة تمكن البنك من منافسة المصارف القائمة والمزدهرة. ولذا فإن هذه الخطة كانت تحتاج إلى تقوية "عضلات" البنك من خلال زيادة أمواله الخاصة. وبوضوح: "إن رساميل المصارف اللبنانية لا تتجاوز نسبة 6 في المئة مقارنة بالمستويات الإقليمية أو بأسواق مشابهة حيث تصل إلى 12 في المئة. فحجم رأس مال أول مصرف سعودي يمثل 140 في المئة من الرساميل المجمعة للمصارف المصرية اللبنانية. واعتبر أن تفعيل مواقع المصارف اللبنانية في الأسواق الإقليمية أمر مفروض عليها وهو بمثابة قدر وليس خياراً".

لماذا هيرمس؟

إلا أن هذا العرض المنفصل من خطة بنك عوده إنما يقود إلى السؤال الأساسي وهو: لماذا اختيار هيرمس

شريكاً سترatégياً وعبر عملية أدت إلى زيادة الأموال الخاصة إلى 1,5 مليار دولار؟ وما هي مجالات التناغم (Synergy) والتعاون بين المؤسستين؟

يقول باز: "الواقع أن ثمة تواصلاً قديماً بين المجموعتين بدأ في العام 2002، حيث اعتمدنا مجموعة IFG Hermes كمستشار مالي لبنك عوده، عندما دخلنا في استعراض عروض لشراء بنك "حصر أميركا" ولم يكتب لنا النجاح في حينه لاعتبارات عدة لا مجال لذكرها. ولكن من بينها أن البنك المركزي المصري حدد عامداً في صدد إنجاز قانون جديد للمصارف بحدود توجهات عدة ومن ضمنها كيفية تفرغ القطاع العام عن حصصه في البنوك المشتركة.

وعلى الرغم من ابتعادنا المؤقت عن السوق المصرية فقد استمر التواصل في ما بيننا وأخذ يتوثق يوماً بعد يوم حيث اكتشفنا أن هناك تناغماً وتفاعلاً متبادلاً. ويمكنني القول أن أهم تناغم هو التناغم الإنساني، لأن العمل المصرفي هو حصيلته عمل بشري قبل أن يكون حصيلته رأس مال. وقد نشأت بين المجموعتين علاقات إنسانية تقوم على مضايمين الوعي والثقافة والنظر إلى تقييم المخاطر، الأمر الذي أظهر لنا أن تفكيرنا شبيه بتفكيرهم، ولديهم إدارة شبيهة كثيراً بإدارتنا، وعندهم رؤية قريبة من رؤيتنا، ويتفقون توسعاً إقليمياً في مجال الصيرورة الاستثمارية شبيهة إلى درجة كبيرة بخطة توسعنا في مجال الصيرورة التجارية".

وتابع باز: "من خلال لقاءاتنا المتواصلة بدأنا نشعر

تحديات أمام القطاع المصرفي اللبناني

الناجم المحلي الإجمالي اللبناني أصبح التوسع الإقليمي بمثابة قدر مفروض عليه. إن ظروف المرحلة الراهنة تشكل توفيقاً مناسباً لهذا العدد نتيجة لتوافر السيولة، وإكتفاء المصارف الأجنبية تفتيحاً لفتحها لمطلبيات "بازل 2" ونظراً إلى المزايا التفاضلية للمصارف اللبنانية في التواجد في أسواق متنوعة بخلاف قطاعات مصرفية أخرى، لا سيما المكتفية بأسواقها المحلية.

5- إن عملية الاستعداد لزيادة الأموال الخاصة والتوسع الإقليمي باتت تفرض على المصارف الدخول إلى البورصة من الباب الواسع وإدراج كامل أسهمها على غرار القرار الذي اتخذته بنك بيلوس مؤخراً وسيلم تنفيذه خلال الأسابيع القليلة، وهذا الأمر يقضي إعادة هيكلية السوق المالية لا سيما لجهة الفصل بين إدارة البورصة وسلطة الرقابة على غرار ما هو حاصل في العديد من البورصات.

على الصعيد الاقتصادي

أما على الصعيد الاقتصادي بما في ذلك السلطة النقدية فإن العملية باتت تطرح النقاط الآتية:

- 1- انتهاج سياسات داعمة وواضحة لتشجيع قيام الوحدات المصرفية الكبيرة، والحفز بالتالي على تحقيق عمليات دمج بين المصارف العشرة الأولى.
- 2- السماح للمصارف اللبنانية باستخدام جزء من مواردها الخارج وبشروط أكثر يسراً من تلك المتبعة حالياً.
- 3- إعادة هيكلية المؤسسات وإعادة بنائها بحيث تغدو قادرة على اجتذاب الاستثمارات بدل أن تتوجه إلى القطاع العقاري وإلى الإبداعات المصرفية.

عملية بنك عوده - مجموعة هيرمس - انعكاسات وتأثيرات تخطى نطاق البنك لقطاع المصرفي ككل، فضلاً عن الاقتصاد اللبناني، وما لا شك فيه أن حصول هذه العملية وفي هذا الوقت بالذات يطرح للملاحظات الآتية:

على الصعيد المصرفي

فعل الصعيد المصرفي ككل يمكن التوفيق عند النقاط الآتية:

- 1- إن إتمام هذه العملية بعد أسابيع قليلة على تملك دولة قطر للبنك اللبناني للتجارة BLC، تؤكد جانبيه هذا القطاع، وقدرته على استقطاب المستثمرين العرب والأجانب على الرغم من المخاطر السيادية للدولة اللبنانية والتي يطمحها القطاع باعتبارها حاملاً لأكثر من نصف الدين العام اللبناني.
- 2- إن العمليتين معاً لا بد أن تشكلا حافزاً للمؤسسات المصرفية الأخرى من أجل تعزيز أموالها الخاصة، وتأمين وفورات الحجم التكافئية والتي تسمح لها بالتوسع الخارجي، لا سيما في ظل السيولة الغاضبة في البلدان النفطية العربية جراء ارتفاع أسعار النفط، والباحثة عن فرص مجزية للاستثمار.
- 3- إن القطاع المصرفي بدأ يشهد مبادرات بالإنعاش نفسه حيث يعزز بنك لبنان والمهجر وبنك بيلوس تنفيذ زيادات لا يستهان بها على رأس مال كل منهما، علماً أن هذين المصرفين يشكلان مع بنك عوده المصارف الثلاثة الأولى في لبنان. ولا شك أن عودى التوسع لن تقتصر على هذه المصارف وحدها بل ستشمل المصارف الأخرى الرئيسية حيث بدأت تظهر بوادر التوسع في عدد منها ولو بمستويات وأحجام مختلفة.
- 4- إن القطاع المصرفي الذي تفتقر موجوداته بنحو 3,5 مرات حجم

عودة "خطوة مفصلية"

البنك المركزي اللبناني

بنك الاستثمار التجاري الدولي



يوسف البيجاني

من جانب آخر، ماذا تعني عمليات التحالف الاستراتيجي بالنسبة إلى مجموعة EFG Hermes؟ وكيف تنظرون إلى أوجه التعاون والتناغم القائمة؟

رئيس مجلس الإدارة ياسر الملوحي قال لـ "الاقتصاد والأعمال": "إن هذه الصفقة تمثل خطوة مفصلية في استراتيجية التوسع الإقليمي لمجموعة وبدائية للدخول في عمليات

استثمار مباشرة في عدد من الأسواق العربية". وأوضح أن العملية نتيجة طبيعية لنمو رأس المال السوقي للمجموعة والذي ففر إلى ملياري دولار، الأمر الذي دفعنا للبحث عن مجالات يمكن استثمار هذا النمو فيها. وبما أن نشاطنا الرئيسي هو بنك الاستثمار فقد بحثنا في هذا المجال ولم نجد مؤسسات كثيرة ماثلة، فنظرنا بالتالي إلى البنوك التجارية، وقررنا شراء أحدها. البنوك إما عن طريق الاستحواذ الكامل أو عن طريق شراء حصة مؤثرة، وذلك ضمن مواصفات تتعلق بوجود إدارة محترفة، وقادرة على النمو الذاتي ومتواجدة في أكثر من بلد".

■ وهل تحققت هذه المواصفات في بنك عوده؟
□ بالطبع لأننا عندما استعرضنا خارطة البنوك التجارية في المنطقة جاء بنك عوده في المقدمة لأسباب عدة منها حجمه الكبير وإدارته الجيدة التي تحقق فيها شرط الاحتراف وكذلك الانتشار الجغرافي بالإضافة إلى التقييم حيث كان سعر البنك مغرباً بالنسبة لنا. وفق كل ذلك وقبله هو أن "عودة" ستبقى لنا فرصة تكامل الأدوار إقليمياً.

■ ولكن عوده بنك لبناني وأنتم تدركون المصاعب التي تكثف السوق اللبنانية في هذه المرحلة بسبب عدم الاستقرار السياسي؟

□ نعم ندرک أن هناك مصاعب تكثفت الأجواء اللبنانية بصفتها عامة في هذه المرحلة، ولكننا نرى أن للمصارف اللبنانية أثبتت قدرة هائلة على الاستمرار والتغلب مع سنوات الحرب، ونحن ليس لدينا مشكلة في

بأهمية الآراء التي كنا نتبادلها، ولمسنا أن هناك قيمة مضاعفة لكل منا، خلقت نوعاً من الحاجة للتبادل".

مجالات التعاون

واستدرك باز قائلاً: إن التقارب الإنساني أمر مهم لكنه بالطبع ليس كافياً، لكن هذه الخلفية ساعدتنا على اكتشاف مجالات التعاون والتكامل بين نشاط هيرمس الاستثماري ونشاط بنك عوده التجاري. فنحن كمصرف تجاري نواجه

أموراً استثمارية تضعها جانباً، وهم كمصرف استثماري يراهنون زياش لديهم حاجات تجارية ليسوا قادرين على تلبيتها. وهذا التعاون يمكن اعتماده في معظم الأسواق لا سيما في منطقة الخليج حيث أن كل مستثمر لديه احتياجات للصيرفة التجارية وبمبالغ لا يمكن تلبيتها من مصرف واحد، الأمر الذي يعسح في المجال أمامنا للقيام بعمليات تمويل مشتركة، ناهيك عن احتياجات التسليف التي يمكننا القيام بها من خلال نشاط مجموعة هيرمس في عمليات الوساطة التي تسعى إلى تطويرها لا سيما في هذه المرحلة.

وقال د. باز أن هذا الحوار أثمر إنجاز هذه العملية بعدما أعربت المجموعة عن رغبتها في المساهمة بزيادة رأس المال بمبلغ 450 مليون دولار، التي رحبنا بها بحث بات في الإمكان التركيز على نشاطاتنا التجارية مع توافر شريك استراتيجي يتكامل معنا في نشاطه الاستثماري. وخلص باز إلى القول: "إننا ننظر إلى هذا التعاون على أنه شراكة استراتيجية فنحن نسعى لأن نكون مصرفاً عربياً إقليمياً ومجموعة هيرمس المالية تسعى، وقد بدأت، لأن تكون مصرفاً استثمارياً عربياً. ومن المقرر أن يكون للمجموعة مقعدان في مجلس إدارة بنك عوده نأمل أن يشغلهما الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب".

زيادة الأموال الخاصة لبنك عوده تحلق سباقاً بين المصارف اللبنانية الرئيسية

بنية المساهمين كما في 2006/1/19

المساهمون	اسهم عابدة	%	اسهم تفضيلية	%	الإجمالي	%
دريشة بك ترانس (GDRs)	7,261.927	31.90	-	0.00	7,261.927	23.88
عائلة عوده	2,482.789	10.91	7,925	0.10	2,490.714	8.19
سدادات القابضة	2,053.062	9.02	0.00	0.00	2,053.062	6.75
عائلة الصباح	1,918.306	8.43	20,000	0.26	1,938.306	6.37
عائلة الحميري	1,923.405	8.45	45,000	0.39	1,968.405	6.47
اسامون (سابلون) في ليسور (إندست)	1,240.974	5.45	264,871	3.46	1,505.845	4.95
الشيخ حياض بن زايد آل نهيان	1,580.496	6.94	-	0.00	1,580.496	5.20
عائلة خوري	755.571	3.32	117,000	1.53	872.571	2.87
عائلة بولس	411.173	1.81	-	0.00	411.173	1.35
أعضاء آخرون في مجلس الإدارة	115.438	0.51	0.00	0.00	115.438	0.38
موظفو بنك عوده	44.861	0.20	96,845	1.27	141.706	0.47
مساهمون آخرون (أكثر من 100 شخص)	2,978.238	13.08	7,098,359	92.79	10,076.597	33.13
إجمالي الأسهم	22,766.240	100.00	7,650,000	100.00	30,416.240	100.00



استثمار ستراتيغي

■ وهل تعترضون طرق جزء من الحصص التي تم شراؤها في عودته للبيع في مرحلة لاحقة؟
□ لا نعتزم بيع أي جزء من هذه الحصص لأنها بالنسبة لنا استثمار ستراتيغي وليس استثمار مضطئفه فهو استثمار لا يستهدف البيع في وقت لاحق.
■ هل هذه العملية تمثل أول استثمار مباشر لـ «هيرمس»؟

□ سبق لنا الدخول في عدد من عمليات الاستثمار المباشر في السوق المصرية وكان من أبرز هذه العمليات صفقة الاستثمار على شركة (فليمينغ) في العام 2001 ولكننا قررنا إعادة النظر في صياغة سياساتنا الاستثمارية بحيث لا ندخل في استثمارات مباشرة إلا في الأنشطة المكتملة لنا وفي مؤسسات مالية جيدة خصوصاً وأن لدينا قطاعاً كاملاً يدير صناديق للاستثمار المباشر قوامها نصف مليار دولار. وهذه الاستثمارات نديرها لصالح عملائنا ومن الطبيعي أننا لن ننافس أنفسنا.

طموح له مؤهلات

■ يبدو لمتابع لرحلة الصعود الإقليمي للمجموعة المالية أنها تطمح لأن تصبح البنك الاستثماري العربي الأول، فما هي الأسس التي تستند إليها هيرمس في هذا الطموح الكبير؟
□ بالطبع نحن نسعى ونخطط لأن تصبح بنك الاستثمار الأول في المنطقة العربية. وهذا الطموح يستند إلى عدد من الحقائق في مقدمها: أننا المؤسسة الاستثمارية الوحيدة التي وصلت إلى هذا الحجم المالي ولدينا جهاز بشري عالي الكفاءة قوامه 400 موظف، كما أن هيرمس تعمل وتتواجد في شتى الأسواق العربية ويحوتها الميادين تغطي أسواق المنطقة كافة، وخبرتنا تتراكم بعدما أنجزنا عدداً كبيراً من عمليات الطرح الضخمة. ومن ثم نحن نؤمن أننا نمتلك مؤهلات هذا الطموح. ■

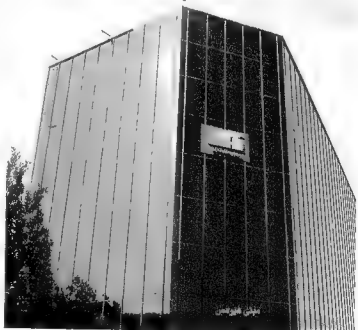
أن تواجه مصاعب ما في سوق ما أو نمر بعثرات ولا مانع لدينا من تقديم دعم لحلفائنا الاستراتيجيين عندما يواجهون هذه العثرات طالما كان تقديرنا للأوضاع جيداً على المدى المتوسط. وهذه النظرة تنطبق تماماً على السوق اللبنانية التي نراها وأعدنا ومليئة بالفرص المستقبلية الجيدة.

تكامل

■ إن شاء ما هي أوجه التكامل والتناغم بين هيرمس وبنك عوده على صعيد هذه الرؤية؟
□ هناك الكثير من المجالات التي تتيح للطرفين فرصة تكامل النشاط. فالمجموعة المالية يمكن أن تبيع منتجات إدارة الأصول عن طريق فروع بنك عوده، وفي عمليات الاستثمار الكبيرة يمكن أن يوفر البنك آلية تمويل ويمكن أن يتلقى الاكتتابات ويمكن أن يدير صناديق استثمارية ومحافظ أوراق مالية تابعة للبنك وأيضاً عثرات من الأنشطة الأخرى التي يمكن أن تظهر تبعاً في المستقبل.

كيف سيتم تمويل هذه الصفقة؟

□ قررنا زيادة رأس مال المجموعة بمبلغ 450 مليون دولار يوازي قيمة الصفقة وستتم الزيادة من خلال طرحين، الأول خاص بشريحة مالية تقدر بنحو 300 مليون دولار وذلك وفقاً للسعر العادل للسهم والذي سوف يتحدد في جمعية عمومية تعقد لهذا الغرض بينما سيكون هناك طرح عام لشريحة أخرى من زيادة رأس المال قدرها 150 مليون دولار وهذه سوف تطرح للاكتتاب العام لقدامى المساهمين بالقيمة الاسمية للسهم البالغة خمسة جنيهات.



مبنى هيرمس



أوربت اختيارك الأول للترفيه المنزلي



باقات أوربت المتنوعة تقدم لك مجموعة متميزة من الخدمات التلفزيونية والإذاعية المشتملة على تشكيلة مختارة من البرامج العربية والغربية التي تصلك في منزلك عبر أحدث التكنولوجيا المتطورة. اشترك في أوربت الآن واستمتع بمجموعة رائعة ومتنوعة من الترفيه المنزلي.

الخصم
٩٧٣ ١٧ ٤١٧٣١٧ + (المصريين والنسول الأجنبي)
٩٦٦ ١ ٤٧٩٦٠٠ + (استمرارية)
٩٦٦ ٨١ ٣٨٩٩ (الكويت)
٩٧١ ٤ ٤ ٨٩٩٩٩ (الأردن)

٦٠ درهم
١٠ ريال سعودي
شهرياً

١٥٠ درهم
١٥٠ ريال سعودي
شهرياً

أوربت
الترفيه المنزلي



www.orbit.ae

استراتيجية المصارف والمصارف البنوك لبناء رأس المال



سعد الأزهرى

صيرفة التجزئة والشركات وسيتركز في المرحلة الأولى على أفراد الجاليات العربية المتواجدة في مصر، مع اتجاه لزيادة عدد الفروع خلال العام 2006، وبواقع فرعين على الأقل.

التوسع سورياً وأردنياً

وتأتي خطوة "لبنان والمهجر" في دخول السوق المصرية لتتويجاً لسياسة التوسع التي بدأها البنك في السنوات الماضية حيث افتتح في العام 2003 بنك سورية والمهجر في سورية حيث بدأ يتوسع بسياسة التفرع لتشمل عدداً من المدن السورية، كما افتتح في العام 2004 فرعاً في الأردن، وهو يستعد حالياً لافتتاح فرعين إضافيين في العاصمة عمان أحدهما سيبدأ قريباً.

ويطلق التواجد العربي لبنك لبنان والمهجر من تواجده قديم في دولة الإمارات العربية المتحدة يرقى إلى سبعينيات القرن الماضي، حيث للبنك فروعاً في دبي والشارقة تحت مسمى بنك بانوراب التابع للمجموعة والقائم في فرنسا. وبذلك فإن لبنك لبنان والمهجر حالياً أوسع تواجداً من باقي المصارف اللبنانية. ■

⑦ وضع بنك لبنان والمهجر على جدول أعمال الجمعية العمومية للمساهمين المقررة في 16 فبراير بنداً يتعلق بزيادة رأس مال البنك، تنفيذاً لقرار اتخذه مجلس الإدارة نهاية العام الماضي.

وكانت هذه الخطوة منتظرة بعد إقدام البنك على شراء بنك مصر ورومانيا في مصر الذي بات يحمل اسم "بلوم مصر" بقيمة تجاوزت الـ 100 مليون دولار. إلا أن الزيادة المرتقبة في رأس المال تتجاوز متطلبات شراء البنك المصري لتأتي في إطار خطة التوسع التي ينتهجها بنك بوم BLOM منذ فترة.

ولم يتم الإعلان رسمياً عن طبيعة الزيادة المقترحة على الجمعية العمومية، إلا أنه رشح من أوساط مطلعة أنه سيتم طرح زيادة بمقدار 3 ملايين سهم (إيصالات إيداعات عمومية GDRs) على أن يتولى ترتيب الإصدار بنك أوف نيويورك.

وعلى الإصدار سيتم خلال شهر فبراير وبالتالي فإن قيمته تبقى رهناً بسعر السهم الذي يكون متداولاً خلال فترة الإصدار.

من جهة أخرى أضاف بنك لبنان والمهجر (BLOM) إلى ميزانيته المخطط للعام 2005 موجودات ومطلوبات بنك بوم مصر (Blom Egypt) الذي انضم إلى المجموعة خلال الفصل الأخير من العام الماضي وذلك بعد شراء كامل أسهم بنك مصر ورومانيا تقريباً.

وقد باشر البنك عمله بإدارته الجديدة بعد أن تم انتخاب مجلس إدارة للبنك برئاسة سعد الأزهرى وضم السادة: إلياس عرقنتجي نائباً للرئيس وعضواً منتدباً، والأعضاء: د. فادي عسيران (مدير عام بنك لبنان والمهجر للأعمال)، سمير قسيس، عبد الرحمن بركة، (الرئيس السابق للبنك)، وشاكر عبدالله.

كما تم انتداب فريق من موظفي البنك الأم في لبنان إلى مصر لتولي بعض المهام الأساسية في البنك كمنداء أو رؤساء وحدات.

وتوقع رئيس مجلس إدارة بنك بوم مصر سعد الأزهرى أن يحقق البنك في عامه الأول أرباحاً صافية لن تقل عن 15 مليون دولار باعتبار أن البنك كان عاملاً ويملك قاعدة زبائن ومودعين ولديه 8 فروع في مصر و3 فروع في رومانيا.

وأوضح الأزهرى أن "بلوم مصر" سيركز على

بلوم مصر؛
15 مليون دولار تقديرات أرباح
العام الأول



بنك بيبيلوس، لزيادة رأس المال بنسبة 2000 و 400 مليون دولار

1998 إلى 6 مليارات دولار حالياً، وارتفع حجم التداول اليومي من 1,5 مليون إلى 14 مليوناً حالياً)،
– الاستفادة من السيولة الفائضة
– تبسيط وتسهيل عملية تداول وتسعير السهم.
ويشار هنا إلى أن بنك بيبيلوس كان طرح في العام 1998، 30 في المئة من أسهمه للتداول في بورصة بيروت لكن تداوله ظل محدوداً، كما أنه لم يسجل أي ارتفاع يذكر خلال الفترة الماضية.

خطة التوسع

ويمكن القول إن بنك بيبيلوس، الذي يحتل حالياً الرتبة الثالثة في لائحة المصارف اللبنانية من حيث الحجم، بدأ التخطيط للتوسع منذ سنوات، وتحديداً منذ أن سعى إلى تحقيق النمو عبر الاستحواذ. ومنذ العام 1997 إلى اليوم، اشترى بنك بيبيلوس بنك بيروت للتجارة، ثم اشترى الأنشطة المحلية لمصرف أي. أن جي باريفر، وبنك ABN أمرو الهولندي في لبنان، وقبل ذلك بنك "وينج" وقد ساهمت عمليات الشراء هذه في نمو البنك وتنوع خدماته ومنتجاته، والتوسع خارج لبنان، حيث كان سباقاً في دخول السودان في العام 2003، لينطلق بعد ذلك إلى سوريya ثم إلى الجزائر عبر شراء 51 في المئة من أسهم بنك الريان.

وفي السودان استحوصل البنك على قطعة أرض في الخرطوم بمساحة 1285 متراً مربعاً لتشييد مقر رئيسي لمصرف "بيبيلوس أفريقي". ومن المتوقع إنجاز المقر الرئيسي في العام 2008.

ومن مشاريع العام 2006 لبنك بيبيلوس أفريقي افتتاح فرعين جديدين في منطقة الخرطوم الكبرى، الأول في المنطقة الصناعية في البحري والثانية في أم درمان، بالإضافة إلى ذلك، يتم دراسة إمكانية افتتاح مكتبي تمثيل في السودان وتحديداً في بوز سودان وفي جوبا وذلك في إطار استراتيجية البنك التوسعية الهادفة إلى التواجد بالقرب من كل السودانيين.

يذكر أن بنك بيبيلوس أفريقي تأسس في العام 2003 وهو مصرف شامل يخضع للقانون السوداني والأنظمة بنك السودان. يدعم البنك التمويل التجاري للشركات السودانية وغيرها من الشركات الأجنبية المؤسسة في السودان عبر خطوط ائتمان وتسهيلات ما قبل التصدير ويُقدّم البنك للمقيمين في السودان وغير المقيمين فيه شهادات إيداع بالعملة الأجنبية تعتمد على 6 أشهر وسنة من المتوقع أن تكون عائداً بنسبة 7 في المئة سنوياً. ■

أعلن رئيس مجلس إدارة مدير عام بنك بيبيلوس د. فرانسوا ياسهيل عزم البنك على زيادة رأس ماله خلال هذا العام بحيث يصل قبل نهايته إلى ما بين مليار و 1,1 مليار دولار. وكان البنك زاد رأس المال مؤخراً بواقع 164 مليون دولار ليصل إلى 700 مليون من خلال إصدار أسهم أولوية عن طريق حملة الأسهم للحاليين الذين يبلغ عددهم حالياً وبحسب ياسهيل 4 آلاف مساهم.

وقال ياسهيل إن عملية الطرح هذه تستهدف اجتذاب مساهمين جدد من الخارج نظراً إلى انخفاض الأموال المتوافرة في منطقة الخليج والميل الواضح لتوظيف قسم منها في لبنان.

وأوضح رئيس مجلس إدارة بنك بيبيلوس الذي انتخب مؤخراً رئيساً لجمعية مصارف لبنان، أن الفاية من زيادة رأس المال المضي في عملية التوسع الخارجي التي بدأها البنك مؤخراً حيث بات له تواجد مباشر في سوريya والسودان والجزائر إضافة إلى فرع "أوفشور" في قبرص ومكتب تمثيلي في الإمارات العربية المتحدة (أبو ظبي) فضلاً عن فرع في فرنسا.

وقال ياسهيل: هذا التوسع أمر طبيعي لأن لبنان لا يمكنه استيعاب حجم الودائع لدى البنوك لافتاً إلى أن هناك عدداً من البلدان التي درسها البنك ووضعها على خارطته الاستراتيجية والتي سيعمل عليها في الوقت المناسب.

وفي خطوة تبدو وكأنها تصهيد لزيادة رأس المال وتوسيع قاعدة المساهمين قررت الجمعية العمومية غير العادية للمساهمين في 16 يناير الماضي طرح جميع أسهم البنك للتداول في بورصة بيروت وذلك تسهيلاً لعملية تداول الأسهم وتسعيرها بعدما كانت موزعة على 6 أنواع. فلدى البنك ثلاث فئات من الأسهم هي: الأسهم العادية، الأسهم الأولوية، الأسهم التفضيلية، وضمن كل فئة أسهم موزعة وأخرى غير موزعة، ويتم تسعير الأسهم ضمن الفئة الواحدة

بأسعار مختلفة، علماً أن الأسهم كل فئة الحقوق والواجبات ذاتها. وراى البنك أن طرح كل الأسهم يحقق الأهداف الآتية:

– زيادة حجم التداول بأسهم بنك بيبيلوس
– الاستفادة من النشاط للتزايد في بورصة بيروت (ارتفع حجم رسملة البورصة من 2,5 مليار دولار في

مبنى جديد

وافتح فرعين في السودان



آين وجهتك التالية؟

سافر حول العالم على متن طائرات الملكية الأردنية الحديثة. شبكة خطوطنا توفر لك رحلات يومية ومباشرة إلى أكثر من 50 مدينة عالمية وبأوقات ملائمة. وسواء أكانت رحلتك للعمل أم للمتعة، يمكنك حجز إقامتك في فنادق عالمية وبأسعار منافسة من خلال خدمة برنامج العطلات Royal Vacations المتوفرة على موقعنا الإلكتروني www.rj.com وتمتع برحلة ممتعة.



الملكية الأردنية
ROYAL JORDANIAN

www.rj.com

بعد مبايعته أميراً للكويت

مرحلة صباح الأحمد

الأسرة الحاكمة والمؤسسات الدستورية للبلاد فضلاً عن عموم الشعب الكويتي الذي يرى فيه رائداً من رواد الإصلاح والتنمية ورفعة البلاد.

لقد كان الشيخ صباح قد عاش على مدى عقود أحداثاً هائلة مرت بها المنطقة وكانت الكويت محورا فيها. فمن الحرب العراقية الإيرانية في الثمانينات إلى حرب تحرير العراق في العام 2003 مروراً بالاحتياح العراقي للكويت في العام 1990 ثم تحريرها. كل تلك الأحداث وما تطلها كانت شاهدة على ديناميكية ورؤية الشيخ صباح بالتعاون الوثيق مع الراحل الشيخ جابر وولي العهد الشيخ سعد.

لأمير الجديد أسلوب خاص في الحكم... إنه الأسلوب "السهل والمباشر" السهولة تأتي من احترام الشيخ صباح للدستور وتسمكه به كضامن للكويت وديموقراطيتها ومؤسساتها. أما "المباشرة" في العمل فتتمثل بميزة الحسم في الجوهر والرونة في الشكل. فعند الضرورة نراه حاسماً لا يساوم وصلباً من دون

توافقت أسرة الصباح على مبايعة الشيخ صباح الأحمد الصباح أميراً للكويت، بعد رحيل المغفور له الأمير جابر الأحمد الصباح. وبعد تنازل ولي العهد الشيخ سعد العبد الله الصباح عن الإمارة لأسباب صحية. وجاء توافق الأسرة تحت سقف الدستور الكويتي.

ومنذ سنوات عدة، والشيخ صباح الأحمد يتولى عملياً إدارة الحكم بتفويض من الأمير الراحل ويسيب مرض ولي العهد، وذلك بعد فصل ولاية العهد عن رئاسة الوزراء. وكان صباح الأحمد رئيساً للحكومة ووجه البلد

الحاضر في المحافل الإقليمية والدولية، وهو الذي كان حاضراً في تلك المحافل منذ بداية الستينات من القرن الماضي كوزير للخارجية فسمي عميد الدبلوماسية الكويتية.

ويحظى الأمير صباح الأحمد باحترام وتقدير

إنتقال حضاري للسلطة
تحت سقف الدستور

مؤاربة. إنه مباشر في مواقفه وطريقة حكمه وبابه مفتوح للجميع حتى قيل، بعد وفاة الأمير الشيخ جابر، إن عبادة الشيخ صباح تضم الجميع لأن الجميع يعرفونه ويتبادل معه شتى أمور الدولة كل بحسب موقعه لمصلحة الكويت أولاً وخارجياً يحظى الرجل باحترام كبير يليق بالكويت ودورها، كما يليق برؤسها عربي صاحب مواقف قومية لا تنحس، وزعيم عالي مرحب به كرجل انفتاح وحوار وحسنة سياسية وكأريزما قل نظيرها.

الحجم في "الجوهر" والمرونة في الشكل، هو أسلوب صباح الأحمد

لقد آمن الأمير بدور الكويت، إيماناً دفعه لأخذ أصعب المواقف وليس أقلها الدور الذي لعبته الكويت في إسقاط نظام الحكم البائد في العراق، ودورها في دعم وتطور مسيرة مجلس التعاون الخليجي حيث كان صباح الأحمد ممثلاً الأمير الراحل في عدد من القمم التاريخية.

على الصعيد الداخلي وتحديداً القومي، لعب الشيخ صباح إلى جانب الأمير الراحل جابر الأحمد وولي عهده الشيخ سعد العبد الله دوراً في نهضة البلاد الحديثة، لا سيما في فترة ما بعد التحرير وإعادة الإعمار التي أذهلت العالم بسرعتها، كما أنه كان صوت الدولة بمؤسساتها وشعبها في تجنب البلاد انعكاسات الهاجس الأمني الذي يرض على صدر الكويت طيلة حقبة التسعينات وحتى سقوط نظام الحكم في بغداد.

وفي السنوات القليلة الماضية رعى الشيخ صباح نهضة اقتصادية وتنموية أعادت للكويت بريق السبعينات والثمانينات، سواء في مشاريع التنمية العملاقة أو برامج الإصلاح الاقتصادي والمالي التي أطلقها أو تنميتها سوق المال وتطويرها.

وخير مثال على ديناميكية الرجل في هذا المقام، ما قام به في السنوات الماضية من جولات علمية أخذت طابع الدبلوماسية الاقتصادية، وكان أبرزها الجولة التي شملت عدداً من الدول الآسيوية الكبرى وأطلقت شراكات مع الصين وغيرها من خلال مشاريع متنوعة

وعلى صعيد برامج الإصلاح، أطلق الشيخ صباح ورشة تحديث للتشريعات وتطوير الإجراءات أنجز منها ما أنجز والبقية تأخذ دورها في الدرس والإقرار وأبرزها متعلق بالخصخصة والضرائب وتنظيم استخدام أملاك الدولة لتنفيذ المشاريع التنموية. فضلاً عن برامج تأهيل القوى العاملة المحلية وتطوير القطاع النفطي حيث طرح الكويت حالياً

مشاريع في هذا القطاع تقدر بنحو 50 مليار دولار توسع مكانة البلاد المؤثرة على خريطة إنتاج النفط العالمي. كما رعى إطلاق مبادرات مشاريع عملاقة أبرزها متعلق بتنمية الجزر (فيلاكا ويوبويان) بمشاريع سياحية وإنشاء ميناء عالي، ونفع باتجاه المدن السكنية الجديدة التي سينفق عليها أكثر من 10 مليارات دولار.

والشيخ صباح الأحمد محاور من الطراز الأول مع

القطاع الخاص الكويتي، إذ أنه فتح قطاعات عديدة أمام الاستثمار الخاص في قطاع الطيران والنشط والبتروكيماويات، فضلاً عن رعايته لقطاع مصرفي متقدم، وقطاع مالي يبعد في مقدمة القطاعات المالية العربية، حيث أن بين أول 50 شركة استثمارية عربية 29 كويتية. أما الاستثمار العام فقد عرف خلال السنوات الأخيرة أبعاداً أعادت إليه بريق الثمانينات ووصلت قيمة أصول واستثمارات صندوق احتياطي الأجيال القادمة إلى أكثر من 100 مليار دولار موطنة في الأسواق العالمية وتحديداً في أفضل القنوات والأدوات وأشهر الشركات والمؤسسات المالية الدولية.

وإذا كان لا بد من أب لمشروع تنويع مصادر الدخل، فسيكون هذا الأب الشيخ صباح الأحمد الذي دفع بكل قواه باتجاه زيادة تقليص الاعتماد على النفط كمصدر شبه وحيد للدخل، كما دفع باتجاه استخدام العوائد النفطية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتبعاً لذلك، ارتفع متوسط دخل الفرد الكويتي في السنوات الثلاث الماضية بنسب تراوحت بين 14 و 19 في المئة ليصل إلى نحو 22 ألف دولار في العام 2005.

لكن الشيخ الأمير أدرك مبكراً أهمية الدخول في عصر العولمة بأدوات تأخذ المنافع وتجنب السلبيات، وهو دفع باتجاه زيادة تنافسية الاقتصاد ووضعه على خريطة الاقتصادات النامية بينناميكية القطاع الخاص قبل العام. لذا نرى أن برامج الخصخصة أخذت أبعاداً جديدة خلال المرحلة الماضية وهي مرشحة لبلوغ أبعادها في السنوات القليلة المقبلة.

وعلى الصعيد السياسي الداخلي، تُحسب للشيخ صباح أنه كان إلى جانب الأمير الراحل الدافع الأول عن حصول المرأة على حقوقها السياسية، ونجح بتحقيق هذا الحلم العام للماضي، كما يُحسب له فتح ورشة إصلاح الدوائر الانتخابية وتطوير قانون المطبوعات وزيادة جرعة الحريات العامة فضلاً عن اتباعه أسلوب الحوار المباشر مع الناس، إذ حرص في المرحلة القليلة الماضية على زيارة دواوين الكويت وفي كل المناطق ليكون في مواجهة ما يريده الناس، كما حدث الوزراء على إصلاحات تمس حياة المواطن في التهربية والصحة والشؤون الاجتماعية.

تمضي الكويت مع أميرها الجديد إلى رهاب جديدة أضافها وأسمة في الحداثة، فالشيخ صباح مؤمن بالدولة الحديثة بعيداً عن المصوبيات والقبلية، وهو بفضل خبراته التاريخية في الدبلوماسية والتحرير والتنمية أمير المرحلة، وأمين مستقبل الكويت، الذي يراه الكويتيون والعرب مشرقاً بكل ما للكلمة من معنى.

الشيخ صباح الأحمد، من مواليد العام 1929 وهو الأخ غير الشقيق للأمير الكويت الراحل الشيخ جابر، له ولدان هما الشيخ ناصر والشيخ حمد، وكانت ابنته الوحيدة قد توفيت العام 2002. وتولى الشيخ صباح حقبتي المالية والنشط بين عامين 1965 و 1967، كما شغل منصب وزير الإعلام بالنيابة من العام 1971 - 1975. في العام 1998 تولى نيابة رئاسة الوزراء ■

أطلق خلال السنوات الماضية ورشة شاملة للإصلاح والتنمية



الأمير الراحل جابر الصباح مؤسس دولة الرفاه

عدد كبير من دول العالم، عبر شركة Q8 وشركة الاستكشافات البترولية الخارجية (كوفيك)، فضلاً عن الاستثمار في شركات مثل "بريتيش بتروليم" وغيرها. على صعود التنمية الداخلية، سيذكر الكويتيون بأجيالهم الحاضرة والمقبلية إسم الشيخ جابر الأحمد الصباح على أنه أمير "رفاه المواطنين" على كافة الصعد، فاحتلت الكويت مراتب متقدمة في مؤشرات التنمية الصادرة عن الأمم المتحدة، سواء بالنسبة للتعليم (نسبة أمية تكاد تكون مدهومة) والصحة (حيث ارتفع متوسط العمر ليقارب مستوى الدول الصناعية)، ويكاد لا يخلو أي تقرير مالي واقتصادي عالمي عن الكويت إلا ويذكر أن هذا البلد يرضى مواطنيه من المهد إلى اللحد، وأن الدستور يكفل للمواطن عيشاً رغيداً (مهما كانت الظروف المالية للدولة) بالسكن المناسب والخدمات شبه المجانية مثل الكهرباء والماء والهاتف الثابت ومجانبة الصحة والتعليم في داخل البلاد وغير مساعدات سخية في الخارج. لقد كان لسان حال عدد كبير من الكويتيين خلال الحزاء: "لقد أشعرنا الشيخ جابر بفخر إننا كويتيون".

كيف لا، وهو الذي تميّز عهده بارتفاع هائل في القدرة الشرائية حتى صُفّت متوسط دخل الفرد الكويتي في الراتب الأولي عربياً وعالمياً، وإذا أُضيف إلى ذلك المتوسط (نحو 22 ألف دولار سنوياً)، الخدمات المجانية وشبه المجانية السالفة الذكر والسلع الغذائية المدعومة الأسعار، فإن متوسط دخل الفرد الكويتي سيكون بين الأعلى في العالم على الإطلاق.

وكيف ينسب الكويتيون إسهامات الشيخ جابر في تطوير سوق الكويت للأوراق المالية. وليس أدل على ذلك من الصيغة الضامنة للمجتمع والتي رعاهما بعد أزمة المناخ (1982) بعدما أودت خسائر تقدر بنحو 24 مليار دولار. لقد اشترت الدولة للبيوتيات وبرمجت سدائها أو إطفائها على نحو سلس جُنب الاقتصاد والمجتمع مخاطر كبيرة. ومنذ أزمة المناخ وحتى اليوم، وبورصة الكويت في تقدم مستمر حتى بلغت الأصول فيها 150 مليار دولار. ويعدّ القطاع المالي في الكويت حالياً في مقدم القطاعات المالية العربية حيث يوجد، بين أول 50 شركة استثمارية عربية، نحو 29 كويتية.

ومن الكويت، وبفضل رعاية الشيخ جابر، انطلقت تجربة عمل مالي إسلامي بتأسيس "بيت التمويل الكويتي" الذي تحوّل إلى مدرسة في هذا القطاع عالمياً. ولم ينس الأمير الراحل الالتفات إلى الدول النامية وتخصيصها بصندوق يعمل مشروعات الصحة والتعليم والبنى التحتية فيها. إنه الصندوق الكويتي للتنمية الذي تأسس في العام 1961، وبلغت جملة قروضه أكثر من 12 مليار دولار (بأسعار اليوم)، وزاد عدد إسهاماته على 675 تمويل استنفدت منها 100 دولة على الأقل. وكان الشيخ جابر من أول زعماء العالم الداعين (في الثمانينات) إلى شطب ديون الدول الفقيرة حتى أن الأمم المتحدة اتخذت من مبادرة له في هذا المجال وثيقة أساسية من وثائقها.

الكويت والعرب، عموماً لأن ينسوا الشيخ جابر رحمه الله وطيب ثراه. ■

ستسجل الكويت بحروف من ذهب في تاريخها الحديث إنجازات الأمير الراحل الشيخ جابر الأحمد الصباح. فإذا كان الشيخ جابر أرسى دعائم بنيان دولة دستورية وديموقراطية، فإنه رفع ذلك البنيان طيلة 28 سنة (1978-2006) كانت من أكثر للراحل تعقيداً وحساسية، وعلى الرغم من كل الظروف، التي كان بعضها قاهرة، فقد نهج الأمير الراحل في العبور بالكويت من بر الأمان إلى الزدهار.

أفضل تعبير عن نظرة الشيخ جابر الشاقبة للمستقبل، هو هجوم أصول صندوق الأجيال القائمة عشية الاجتياح العراقي للكويت في 1990، حيث بلغت أكثر من 120 مليار دولار. وكان ذلك ذخيرة لا يستهان بها، ساهمت في تعزيز الكويت ومد يد العون للكويتيين الذين "مجزوا" في أصقاع العالم. ومنذ تلك الفترة بقي صندوق الأجيال القائمة منارة يُهتدى بها عندما تشدّ الظلمة. إذ أن إعادة تكوين الأصول والوجودات بعد الاجتياح تمت بسرعة قياسية تصل إلى أكثر من 100 مليار دولار وواعات لتلعب دوراً مهماً في تأمين تنويع مصادر الإيرادات من خلال المساهمة في كبريات الشركات الدولية، إضافة إلى كونها موجودات وأصول للأجيال المقبلة بعد نزوب النفط.

أما في قطاع النفط، ومنذ كان الأمير الراحل محافظاً في الأحمدية خلال الخمسينات، وتم وزيراً للمالية بعد ذلك، وصولاً إلى فترة حكمه الممتدة من 1978 حتى 2006، فإن الإنجازات تكاد لا تعد ولا تحصى، فقد رعى تأسيس مؤسسة البترول الكويتية التي تعتبر المظلة للقطاع، وعرفت الكويت أثناء حكمه تجربة فريدة في امتلاك الكويتيين زمام أمور القطاع النفطي من دون أي شراكة أجنبية. وامتد رأس المال الكويتي في قطاع البترول إلى

هل تستطيع تكنولوجيا شل للغاز الطبيعي المسال أن تنقذ العالم؟



نعم، مع توفير مصانع أكثر كفاءة*

أ. ك. باعيجان، المدير العام لشل في
شركة الأوساط لشركة شل للحلول ال ولة

يعود تاريخ بناء وتشغيل شل لمصانع إنتاج الغاز الطبيعي المسال إلى العام ١٩٧٣. ومنذ ذلك الحين تشهد المصانع الخمسة المنتجة للغاز الطبيعي المسال التي تشارك فيها كل من سلطنة عمان وماليزيا وسلطنة بروناي وأستراليا ونيجييا حركة بحث وتطوير مستمرة. وتتجلى أبرز هذه الإنجازات في الابتكار الدائم للوسائل المستحدثة التي تدعم الكفاءة التشغيلية والإنتاجية العالية - وذلك بفضل أناس مثل رافي باعيجان. ارتبط اسم رافي، على مدى ٢٣ عاماً بشركة شل العالمية، وإنتاج الغاز الطبيعي المسال على وجه التحديد. ولذلك لم يكن من المستغرب أن يرتبط اسمه مرة أخرى بتأسيس أول مشروع للغاز الطبيعي المسال على مستوى المنطقة العربية في سلطنة عمان بتكلفة ٢ مليار دولار. ويوفر المصنع حالياً أكثر من ٤ ملايين طن من إنتاجه السنوي من الغاز الطبيعي المسال لدعم احتياجات كوريا الجنوبية من الطاقة الكهربائية، وذلك على مدى خمسة وعشرين سنة. تعد شل من الشركات الرائدة عالمياً في عمليات إنتاج الغاز الطبيعي المسال، حيث تساهم مصانعها بنسبة ٤٠٪ من الإنتاج العالمي. وتتسع خبرتنا لتشمل التصميم وإدارة العقود وتقديم الدعم التقني في عمليات الإنتاج بالمصانع، مع مراعاة تخفيض التأثير الناتج عن هذه العمليات على البيئة والمجتمع. ومما لا شك فيه أن شل تمثل الشريك الإستراتيجي الأمثل لكافة القطاعات الإنتاجية في بلدان المنطقة. للمزيد من المعلومات عن رافي باعيجان، زورونا على shell.com/rafi



* المصدر: مجلة بيرون، دراسة الحالة: مصانع الغاز الطبيعي المسال، Check Your Robert DiNapoli Martin Associates، نشرها مجلة Oil & Gas Journal

في صعدا الصادر في ١١ أبريل ٢٠٢٠

أين يستقر النفط في العام 2006؟

إعداد: مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث

أدت الزيادة الكبيرة في أسعار النفط في العامين الأخيرين إلى تحقيق الدول المصدرة للنفط فوائض مالية ضخمة في الحساب الجاري لموازين مدفوعاتها قد تصل إلى 450 مليار دولار العام 2005، حسب تقديرات صندوق النقد الدولي. كما يمكن أن تتجاوز هذه الفوائض 500 مليار دولار العام 2006.

في ضوء ذلك، ومع توقع استمرار أسعار النفط العالمية على مستويات مرتفعة في العام 2006 أيضاً، يطرح السؤال حول تأثير هذه الفوائض على أنماط الادخار والاستثمار في الدول العربية النفطية في العام 2006.

بدأت الفوائض المالية تسترعي انتباه المحللين الدوليين، نظراً لزيادة أهميتها بالنسبة للاقتصاد العالمي ككل، وبالتالي إمكانية تأثيرها على اتجاهات بعض السلع أو القطاعات.

تشير معظم التقديرات في هذا الخصوص إلى أن هذه الدول هي أكثر محافظة من السابق بالنسبة لخصر نفط الفوائض النفطية لديها، حيث تبلغ نسبة الادخار حالياً 40 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي تقريباً في كل من الإمارات والكويت. في المقابل، قدر صندوق النقد الدولي إنتاج الدول العربية النفطية منذ العام 2002 بنحو 30 في المئة من الفوائض الإضافية، مقارنة مع 75 في المئة في السبعينات وأوائل الثمانينات، ما أدى كذلك إلى ارتفاع الفائض في موازناتها من 2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي إلى 15 في المئة تقريباً العام 2005.

يذكر أن الدول العربية المصدرة للنفط لديها اليوم فترة أكبر من السابق على استثمار فوائضها في أسواقها المحلية في ضوء النمو السكاني السريع لديها وتزايد الحاجة إلى تحسين بنائها التحتية والاستثمار في الطاقات الانتاجية للنفط والغاز. في السبعينات وأوائل

الثمانينات، كانت معظم الفوائض المالية توظف كودائع لدى الصراف الأميركية والأوروبية. أما اليوم، ومع تطور أدوات وأساليب وقنوات الوساطة المالية في العالم وفي الأسواق المحلية أيضاً، ازداد تنوع أدوات ووسائل الاستثمار المستخدمة مع اتجاه متنامٍ نحو شراء الأسهم والسندات الأجنبية، كما تشير أرقام بنك التسويات الدولية التي تظهر نمواً طفيفاً في ودائع الدول العربية المصدرة للنفط في المصارف الأجنبية.

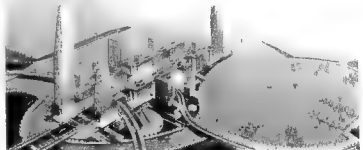
كما تزايد تعدد الجهات التي تقوم بتوظيف الفوائض المالية النفطية العربية لتشمل صناديق الاستثمار وصناديق التثبيت التقدي وشركات النفط المحلية بحيث لم تعد تظهر كل الزيادات في الإيرادات النفطية ضمن الاحتياطات النقدية للمصارف المركزية، والتي ارتفعت بقيمة 70 مليار دولار تقريباً العام 2005، أي ما يوازي 30 في المئة فقط من الفائض في الحسابات الجارية لوزراء مدفوعات الدول العربية النفطية. وتقوم هذه المؤسسات بتوظيف أموالها بوسائل جديدة بعيداً عن الدوائج المصرفية التقليدية، لتشمل صناديق التحوط ومراكز الأوفشور المالي، إلى جانب التوظيفات المباشرة في شركات دولية. كما بالنسبة لشركة دبي كابيتال الدولية التي تملك حصصاً في شركة دابول-كرايسلر بقيمة مليار دولار في يناير الماضي، وشركة موانئ دبي العالمية (DP World) التي أقيمت الشهر الماضي على طرح عرض بقيمة ثلاثة مليارات جنيه استرليني لشراء أكبر مجموعة لإدارة الموانئ في بريطانيا P&O، لتصبح بذلك ثالث مؤسسة لإدارة الموانئ في العالم.

وأصبحت بعض هذه المؤسسات من أهم اللاعبين الدوليين في القطاع المالي، مثل جهاز أبوظبي للاستثمار الذي يدير وحده نحو 250 مليار دولار من الموجودات المالية. يضاف إلى ذلك بعض الشركات الخاصة التي ازدادت سيولتها النقدية وأخذت تتوسع أيضاً في استثماراتها الخارجية، مثل شركة دبي للاستثمار التابعة لـ "دبي القابضة"، التي تملك مؤخراً مبنى "230 بارك أفينيو" في نيويورك بقيمة 705 ملايين دولار بعد شراء عقار ضخم في وسط لندن في "ترا افلا سكوير" قبل بضعة أسابيع فقط.

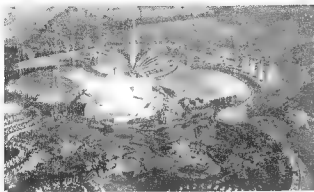
بالنظر إلى ضخامة حجم الفوائض المتراكمة لدى الدول النفطية، أعلن صندوق النقد الدولي أن سياسات الإنفاق الواجب اتباعها من حكومات هذه الدول ينبغي أن تركز على زيادة الإنفاق لتعزيز النمو الاقتصادي، إضافة إلى زيادة الطاقة الانتاجية والتكورية للنفط، وكذلك تخفيض الديون المترتبة عليها.

فوائض القطاع الخاص

من جهة أخرى، تزايدت المبالغ المستثمرة في الأسواق المالية المحلية، وذلك وسط تنامي الثروات الخاصة في بلدان الخليج بشكل ملحوظ في العامين الأخيرين حيث تقدر بأكثر من 3,3 تريليون دولار اليوم. وانعكس ذلك على عدد من بورصات المنطقة. كما أصبحت الرسمة السوقية لبورصات الخليج ككل البالغة أكثر من 1,120 مليار دولار توازي 88 في المئة من للثة من الرسمة السوقية للبورصات العربية ككل، مقابل 84,4 في المئة العام 2004.



الجزيرة المالية في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية



مشروع أسفير - دبي

15 في المئة في الإمارات للعام 2005. جاء ذلك في ظل نمو عام في الكتلة النقدية، نتيجة الفوائض المحققة في المنطقة، بلغ نحو 24 في المئة في كل من العامين 2004 و2005. ومن العوامل التي زادت الضغوط التضخمية عدم لجوء المصارف المركزية في بلدان الخليج إلى رفع معدلات الفوائد أكثر، وذلك نظراً لربط العملات الخليجية بالدولار وبالتالي ضيق مجال التحكم بمعدلات الفوائد. والسؤال هنا، لماذا شهدت دول الخليج المصدرة للنفط ارتفاعاً في معدلات التضخم في حين لم تسجل الدول المستوردة للنفط أي زيادة تذكر في التضخم رغم أنها هي التي تستهلك النفط بصورة أساسية وبالتالي هي أول من يتأثر بتغير أسعاره؟ والواقع أن قوى العولة خفضت كثيراً من أثر ارتفاع أسعار النفط على اقتصادات الدول الصناعية كما تبين دراسة حديثة لبنك التسويات الدولية التي أشارت إلى أن تزايد المنافسة بين الشركات على المستوى العالمي حال دون انتقال أثر هذا الارتفاع على أسعار السلع النهائية، وجاء ذلك خصوصاً بعد انضمام الصين إلى الاقتصاد العالمي بالنظر إلى الكلفة المنخفضة جداً لليد العاملة هناك، وعليه، يمكن القول أن التضخم في دول الخليج هو محلي الطابع وينتج بصورة خاصة عن الزيادة الهائلة في السيولة المحلية والضغط النسبي في قاعدة الاستهلاك المحلية المتوفرة، رغم ضخامة بعض المشاريع التي أخذت تطلق في العامين الأخيرين في هذه البلدان.

الاتجاه نحو المعادن والودائع

إزاء هذا الوضع قد يختار بعض المستثمرين في الخليج توظيف جزء من أموالهم في الأصول التي تصمي من التضخم مثل الذهب مثلاً الذي يشهد سعراً ارتفاعاً شامخاً منذ أربع سنوات كما تجاوزت عتبة 530 دولاراً للأنصة في ديسمبر 2005 لأول مرة منذ أبريل 1981. وكان العديد من المراقبين يتوقعون ارتفاع أسعار الذهب بشكل أسرع العام 2005، غير أن عمليات البيع التي أخذت تقوم بها المصارف المركزية في السنوات الأخيرة خفضت من سرعة ارتفاع سعر المعدن الأصفر.

في المقابل، كانت أسعار بعض المعادن الأخرى أسرع نمواً من أسعار الذهب لا سيما البلاتين والنحاس الذي ارتفع سعره أكثر من 30 في المئة العام 2005 وأكثر من 200 في المئة منذ العام 2003، ما دفع مجموع نمو مؤشر المعادن إلى ما يقرب من 20 في المئة بين نهاية نوفمبر 2004 ونهاية نوفمبر 2005، في مقابل ارتفاع في سعر الذهب تقريباً بنسبة 12,9 في المئة خلال الفترة نفسها. لكن بعض المحللين يرون

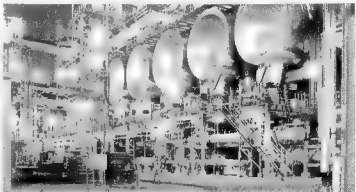
كذلك، قفزت أسعار العقارات في معظم دول الخليج تراعفاً مع المشاريع التجارية والسكنية والسياحية الضخمة التي أطلقت خلال العامين الماضيين. وفي الوقت الذي يعتبر بعض المراقبين أن أسعار العقارات وصلت إلى مستويات قياسية وأنه لا يمكن أن ترتفع أكثر في المستقبل، يرى العديد من الخبراء أن القطاع العقاري ما زال في بداية مرحلة انتعاشه.

ولكن بعد الزيادات الكبيرة في أسعار أسهم الشركات الخليجية في العامين الأخيرين تضاعفت القيمة الترسيمية للأسواق المالية في كل من السعودية والإمارات والكويت وقطر بين ثلاث وأربع مرات خلال الفترة نفسها، والسؤال المطروح، هل هناك مجال لمزيد من الارتفاع في أسعار الأسهم أو العقارات من دون أن يعقب ذلك انهيار كبير يبدد كل المكاسب السابقة في حال حدوث انخفاض مفاجئ في أسعار النفط؟

الجدير بالذكر أن زيادة الأسعار في الأسواق المالية المحلية تضاعفت حديثاً بسبب الأحجام المذهلة للمطالبات على الاكتتاب في الإصدارات الأولية للأسهم (IPOs) والتي فاقت كل الأرقام القياسية المسجلة في العالم ككل. ويراهن بعض المحللين على استمرار ارتفاع اليورصات في بلدان الخليج في ظل توقع استمرار نمو أرباح الشركات نظراً لتوقع بقاء أسعار النفط على مستويات عالية وبالتالي استمرار الانعماش الاقتصادي في هذه البلدان. كما أن أكثر من 30 شركة عالمية وفردية أعلنت نيتها طرح أسهمها للاكتتاب العام. وتستغل الشركات حالياً الطلب الكبير على الإصدارات الأولية لطرح أسهمها في البورصة بهدف زيادة رسلتها من جهة واستقطاب الرساميل التي تمكنها من تحقيق مشاريعها التوسعية من جهة أخرى. لكن في حال تكرار ظاهرة الاكتتابات القياسية التي سجلت في الإمارات والتي اعتمدت بشكل ضخم على أثر الرافعة (Leverage)، قد تتعرض اليورصات التي تشهد مثل هذه الظاهرة إلى نقص مماثل في السيولة وإلى تراجع في أسعار الأسهم القائمة.

ارتفاع معدلات التضخم

تراكمت موجة ارتفاع أسعار الأسهم والعقارات هذه المرة مع ارتفاع في معدلات التضخم في الاقتصادات الخليجية بنسبة 9 في المئة كمعدل واحد أقصى قد يتجاوز



مصنع البروبيلين والتوليبي بروبين في مجمع شركة التصنيع الوطنية بمدينة الجبيل الصناعية



بورصة الكويت

أن هذا الارتفاع سيتباطأ في الأشهر المقبلة في حال استمرار ارتفاع معدلات الفوائد العالية والتي ستدفع للمستثمرين مجددا نحو التوظيفات الأعلى مردودا.

...إلى الاستثمار في الدول العربية

من جهة أخرى، قد يتجه بعض المستثمرين إلى توظيف جزء من فوائضهم في الدول العربية غير النفطية. وبالفضل فقد زادت التدفقات النقدية الخليجية إلى عدد من الدول العربية الأخرى كما يظهر من تمسك الأوضاع الاقتصادية ونمو الأسواق المالية في بعض هذه البلدان مثل الأردن ولبنان ومصر. لكن عدم توفر البيانات الإحصائية الحديثة والفصلا لا يسمح بتقييم الحجم الفعلي لهذه التدفقات. هذا مع العلم أن تقرير الاستثمار العالمي الصادر عن "الائتلاف" يشير إلى تراجع التدفقات المالية الخارجية المباشرة إلى الدول العربية العام 2004 وينسبة تصل إلى 20 في المئة تقريبا رغم التحسن البارز في اقتصادات هذه الدول في ضوء ارتفاع أسعار النفط. لكن الإحصائية الواردة في التقرير تشمل مجمل التدفقات المباشرة، ما قد يقلل من أثر التدفقات النقدية البنينة بين الدول العربية. كما لا تأخذ الإحصائية في الاعتبار الزيادة الملحوظة في التدفقات النقدية من الخارج للمواطنين في البلد نفسه بعد أحداث 11 سبتمبر 2001.

لكن الواضح أن هناك تدفقات متزايدة إلى عدد من الدول العربية غير النفطية كما تظهر

عمليات الشراء الكبيرة والعديدة لشركات ومستثمرين خليجيين في منطقة سوليدير في وسط بيروت الحامين 2004 و2005، والشاريح العقارية العديدة التي أطلقت في

الأردن في الفترة نفسها خصوصا في منطقة العقبة وفي وسط العاصمة عمان. أما في مصر، فقد توزعت الاستثمارات بين المشاريع العقارية وبعض التوظيفات في البورصة، خصوصا في الإصدارات الأولية لأسهم وأخرها إصدار شركة الاتصالات المصرية التي تعتبر أكبر عملية إصدار أولي لأسهم تشهدها السوق المصرية حتى الآن.

في المقابل، بدأ يظهر اتجاه متزايد من الشركات في الدول العربية غير النفطية لطرح أسهمها في البورصات الخليجية خصوصا في لبنان التي لم تستدفع بورصتها كثيرا من الاستثمارات الخليجية بسبب صغر حجمها وقلة عمقها وسهولتها. فقد أقدمت شركة سوليدير ثم

شركة انغستكوم اللينانديتان على طرح أسهمهما في بورصتي الكويت وبي على التوالي في خطوة لتعزيز حركة التداول، خصوصا وأنهما تعتبران من الشركات الكبيرة حتى بالمقاييس الخليجية. كذلك أعلنت وزارة الاتصالات في الأردن عن نيتها طرح أسهم شركة الاتصالات الأردنية في بورصة دبي عند عرض أسهمها في السوق في إصدارها الأولي المرتقب. وفي حال نجاح هذه الإصدارات في استقطاب الأموال الخليجية، من المنطقي أن يتزايد الاتجاه في الذهاب مباشرة إلى الأسواق الخليجية لاجتذاب الراسمال منها.

الاستثمارات الحكومية

ولاشك أن خيارات الاستثمار التي تعتمدها الحكومات والمؤسسات والأفراد في دول الخليج سيكون لها تأثير على خيارات المستثمرين في دول أخرى. وأخر دليل على ذلك هو الدولار الأمريكي، الذي غزي ارتفاع سعر صرفه تجاه العملات الدولية الأخرى وفي مقدمتها اليورو والين الياباني إلى أعلى مستوى له منذ أكثر من عامين، إلى تفضيل دول الخليج التعامل به على التعامل بالعملات الأخرى. كما غزي بعض ارتفاع أسعار الذهب إلى جانبية المعدن الأصفر تقليديا لدى شرائه واسعة من المجتمع في دول الخليج، حيث سجلت مبيعات الذهب في الإمارات مثلا، ارتفاعا بنسبة 25 في المئة العام 2005.

يضاف إلى ذلك أن عددا من الشركات الخليجية أصبحت في صدارة ترتيب الشركات العالمية للدرجة في البورصات، ما يزيد من أثر قراراتها الاستثمارية على الأسواق المالية الدولية. وفي مقدم هذه الشركات "سابك" التي احتلت المرتبة 11 حسب ترتيب "فاينانشيال تايمز"، والمرتبة 23 حسب ترتيب Fortune 500. وتتجاوز اليوم الرسمة السوقية للشركة 176 مليار دولار أي ما يوازي أكثر من خمس الرسمة السوقية لمجموع البورصات العربية.

وبحسب هذا المنطق أيضاً، يمكن توقع ارتفاع أسعار أسهم الشركات العالمية التي تنتج السلع الخفيفة والتي تستزيد صادراتها إلى دول الخليج خصوصا إذا ما زاد استهلاك المحلي في هذه البلدان. كذلك قد تتأثر أسعار الأحجار الكريمة إيجابياً بارتفاع الطلب عليها من دول الخليج، وفي مقدمتها المس التي تعتبر مبيدات بنحو ملياري دولار سنوياً في منطقة الخليج التي تعتبر بدورها رابع أكبر سوق للماس في العالم. وبشكل عام يمكن أن تزداد الحركة في أسواق المعادن والمواد الأولية مع ترقب فتح أول سوق أجل للمواد الأولية في الخليج في ضوء توقيع سلطة الخصومات المالية في دبي اتفاقاً مع لجنة التداول الأجل للمواد الأولية في الولايات المتحدة لتنظيم هذه السوق الترتيبية في دبي. كذلك قامت مؤسسة نقد البحرين بعقد اتفاقية مع بورصة طوكيو لتطوير عقود التجارة في المواد الأولية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. وقد استفيد أيضاً أسهم الشركات التي تنتج السلع المعمرة إذا حققت مبيعات مهمة لدول الخليج كما حصل مع شركة إيرباص التي أمنت تقريبا كلفة إنتاج طائراتها الجديدة نموذج A380. ضوء طلب شركة "طيران الإمارات" ما لا يقل عن 45 طائرة من فئة هذه، أي ما يشكل نحو ثلث إجمالي عدد الطائرات التي تنوي إنتاجها من هذا الطراز. ■

عدة شركات خليجية باتت في صدارة ترتيب الشركات العالمية

ملتقى الاقتصاد Qatar Economic Forum

المشاركون

وزراء ومستثمرون في قطاع النفط والغاز وقيادات مالية ومصرفية واقتصادية قطرية وعربية ودولية

أبرز محاور الملتقى

* الرؤية المستقبلية للإقتصاد القطري

* اتجاهات قطاعي الغاز والنفط من حيث الإنتاج والتصنيع والتصدير

* فرص المشاريع والاستثمار في الصناعة، البنى التحتية، الأشغال العامة، السياحة والعقار

* مركز قطر المالي ودوره في تعزيز دور قطر الإقليمي

* اتجاهات العمل المصرفي في قطر

* دور قطر كمركز إقليمي للتعليم العالي والبحث العلمي



الرعاية الذهبية



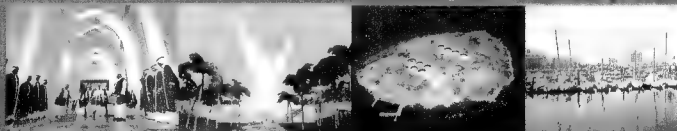
الرعاية البلاتينية

قطر للبترول
Qatar Petroleum

الإقتصاد والأعمال
Al-Iktisad Wal-A'mal Group



وزارة الاقتصاد والتجارة في قطر



www.ikdssar

الشرق الأوسط: لا انفجار ولا استقرار

د. شفيق المصري

الأرض. وبين القرار ورفضه لن تصل الأمور إلى الانفجار ولكنها لن تؤدي إلى الانفراج حتماً.

— لعل الوضع الإسرائيلي الراهن مع استحقاقه الانتخابي للقبول والسياسي الحالي لا يضمن لإسرائيل نفسها خطة متماسكة تستطيع من خلالها التصرف كلاعب مؤثر في الأطر الإقليمية القريبة. كذلك فإن الانتخابات الفلسطينية ستترك طابعها المؤثر في المستقبل التفاوضي الفلسطيني الإسرائيلي وربما العربي أيضاً.

— الوضع اللبناني — اللبناني — اللبناني — السوري يتحركان، بالنسبة لكافة الأطراف، على حافة الهاوية. وقد وصل التجاذب المتضخم من درجة الخطورة القريبة من الانفجار من دون أن تقع فيه لاعتبارات داخلية وإقليمية عديدة.

وبذلك نرى أن التحديات التي تواجه مساعي الاستقرار كثيرة ومتشعبة، كما أن معطيات الأحداث وديناميكيتها غير مندرجة في سياق تجريبي محكوم.

الرواية

إلا أن ما تقدم من ظروف وتحديات لا يعني أن المحاولات باتجاه التهدئة والاستقرار قد توقفت، فالواقع أن ثمة تحركات كثيرة من أجل احتواء هذه التحديات أو تحييدها على الأقل، إلا أن كلاً من هذه التسامحي والمحاولات يصطبغ، هو الآخر، بتعقيدات غير بسيطة ومنها،

— إن القرارات التي أصدرها مجلس الأمن الدولي أو قد يصورها لاحقاً تتسم بالمطابع الذاتية الإلزامي. ولكن مجلس الأمن غير قادر على استكمال هذه القرارات وتحويلها إلى إجراءات زاجرة إلا إذا كانت الدول الدائمة العضوية قد أجمعت على مثل هذه القرارات. ولعل الوقائع، تؤكد على أن القرارات التي صدرت لا تفتقر بتصميم كبير في إطلاق الإجراءات العقابية.

وبذلك يبقى الموضوع معلقاً بين إمكانية إجراء الزاجر بحق الدولة من جهة وحقيقة الواقع الفروض من جهة أخرى.

— إن الدول المانحة للبنان لم تتراجع، بعد، عن وعودها وأنها قد رخصت بقرارات المحكمة اللبنانية لأنها اعتبرت أن هذه الوعود ستطرح على طاولات أي حوار مقبل. إلا أن ثمة معوقات كثيرة لهذا الأمر منها ما هو عقوي متعلق باعتبارات لبنانية داخلية أو اعتبارات إقليمية مصطنعة؛ وبذلك تنتقل هذه الوعود إلى امتحان الانتظار وربما الأمل المفقود.

— إن السياسة الأميركية في الشرق الأوسط عموماً تستخدم كثيراً من الشعارات وقضايا من الصدفية في تنفيذها. فبما مثلاً تتحدث عن الديمقراطية وحقوق الإنسان ولكنها تخالف مجاهد هذه الديمقراطية والحقوق في عقر دارها وفي الكثير من الدول العربية أو الإسلامية من أفغانستان إلى مصر، وتلجأ الإدارة الأميركية، في غالب الأحيان، إلى التوسيات والصيغ التي تضمن مصطلحات وإن على حساب أمور أخرى كثيرة.

ولعل ما يتسبب في هذه الإدارة الأميركية من سياسة «الغوض البناء» أو «الغرض الهادفة» أو ما سوى ذلك من أمور يؤدي إلى دفع الشرق الأوسط بكامله إلى هذا الوضع التراجعي بين فرضية الانفجار وإن كان محبوبة والاستقرار وإن كان موعوداً. ■

تتسم المرحلة الراهنة في الشرق الأوسط بتزايد السخونة في نقاط عدة، ولكن من دون الوصول إلى الانفجار. من إيران وملفها النووي، إلى العراق ونتائجه الانتخابية، إلى سورية ومدى استجاباتها للقرارات الدولية، إلى فلسطين وظروفها الانتخابية، إلى لبنان ومشاكله الحواري، إلى إسرائيل وقيادتها الفعلية، إلى مشاكل سياسية واقتصادية وأمنية أخرى تكاد لا تستثني دولة شرق أوسطية واحدة.

ولعل أصعب تواجهه هذه النقاط الساخنة أنها ذات أفق محدود إن لم نقل مغلق؛ فالملف النووي الإيراني غير قابل للحل، على ما يبدو، عن طريق التفاوض. ولعل الأمر ذاته ينطبق على كافة النقاط الأخرى. وهذا يثار السؤال الذي يبرده كثير من المراقبين، هل إن هذا الأفق المحدود أو المغلق قابل للتغيير؟ وكيف؟ ومتى؟

ويبدو من ظواهر الأمور أن الانفجار، أي انفجار الشرق أوسطي غير وارد في الوقت الراهن. ولعل هذا الاستنتاج مبني على مصالح الدول الكبرى مجتمعة أكثر مما هو مبني على الدول الشرق أوسطية المعنية. إلا أن هذه المصالح لا تؤكد الاتجاه الآخر للميل للانفراج الشرق أوسطي، وبين ثم الاستقرار له وفيه. فإذا كانت الولايات المتحدة مثلاً لا تقبل رفع الضغط المتواصل على إيران وسورية، فإنها لا تستطيع اليوم، وفي المستقبل العراقي الضاغط، أن تصمم أمرها بالقوة مع هاتين الدولتين.

وإذا كانت روسيا ترفض أن تواجه الرأي الأمريكي المدعوم أوروبياً فإنها لا تقبل أي إجراء زاجر يستهدف هاتين الدولتين بالنظر لصلامته الاستراتيجية السياسية والاقتصادية فيهما. وإذا كان الثلاثي الأوروبي الفاعل (فرنسا، بريطانيا، ألمانيا) لا يزال يؤمن بمواصلة الحوار مع هاتين الدولتين قبل اتخاذ أي إجراء عقابي بحقهما، فإنه، من الجانب الآخر، حريص على تغيير سلوكهما معاً.

عوامل عدم الاستقرار

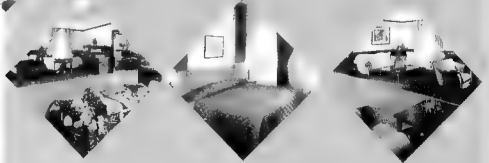
ولعل التحديات التي تحول دون توفير الاستقرار من جهة، ودون الانفراج إلى انفجار من جهة أخرى في الشرق الأوسط متعددة ومتداخلة منها:

— إن مطالب الدول الكبرى ومصالحها لا تتحقق من خلال أي استهداف شديد الوطأة للدول الشرق أوسطية. فإذا كانت الولايات المتحدة تطلب من إيران عدداً من الأمور التي توفر مصالحها الجيوستراتيجية والجيواقتصادية في ذلك الجزء من الشرق الأوسط وآسيا الوسطى فضلاً عن إفادتها من الاقتصاد (الاستراتيجي) الإيراني، فإنها لا تحقق ذلك من خلال سياسة عقابية قاسية.

وإذا كانت روسيا حريصة، بعد الحرب الباردة، على مراعاة المصالح الأميركية والغربية عموماً، فإنها لا تستطيع أن تغفل مصالحها في بالذات لا سيما ما كل ما يتعلق بالتأهيل النووي الإسرائيلي. — إذا كانت الدول الدائمة العضوية في مجلس الأمن قد قررت سحب النزاع الإقليمي لإيران وكذلك لسورية من خلال إرضاعها عن العراق مثلاً وعن لبنان، فإن الدولتين اللعنتين لن تستلما بهذا القرار بسهولة ومن دون اعتراض، معاذي على

... ربح ورجال الأعمال، معهم بائع
في كسب أرباحهم، أو أغني

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي
فإن ما ستقدمه بين يديك من الراحة والترفيه
سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تحار
إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال
الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس
أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار. هذا فضلاً
عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء
اجتماعات العمل أو لأحد فسطح من الراحة بعد عناء يوم عمل إن
الخدمات العالية المستوى التي يضمها طابق رجال الأعمال على
المكان تؤمن لك الراحة المطلقة والعناية الشخصية المميّزة لتكون على
كامل الثقة بأنك ستفناج أعمالك وكأنك في المكان الذي نعتت عنه قبل ذلك



سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بنسكس محلي. مكتب الاستقبال يحملك مثالية لتأمين الحجز بالصدق
أو إجراءات المغادرة. وجبة إفطار يومية تجهيزات راقية في الغرف. مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات
 واجتماعات أو مكاتب خاصة. قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. خدمات
 راقية لإعجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. الباني الصحي مع صالة للياقة البدنية وحمام سياحة وملاعب
 تليس. مطعم راق يقدم أشهر الأطباق العالمية ومطاعم وحجرات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار
 الساعة. أكثر من ٨ محراً ممبر تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومسحورات التجميل والمجوهرات. مصرف
 صيدلية وسوبرماركت

THE

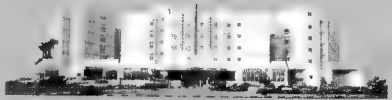
Al Bustan

AT



منعة الإقامة

www.albustan.com



شارع النهضة الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة

٩٧١٤٢١٣ فاكس ٥ ٩٧١٤٢١٣ البريد الإلكتروني a.bustan@emirates.net.ae

جف

أكثر من 100 إصدار على الطريق 2006 عام الإصدارات الأولى

ديي - "الاقتصاد والأعمال"

العلنة حتى الآن أكثر من 100 إصدار. ويلاحظ أن نحو ربع الإصدارات الجديدة تتركز في قطاع الخدمات المالية، كما يلاحظ تركز كبير للإصدارات سواء خلال العام الماضي أو الحالي في عدد محدود من الدول في مقدمها السعودية والإمارات. ولكن على الرغم من النمو الكبير في قيمة الإصدارات الأولية، فإن حجمها لا يزال صغيراً مقارنة بحجم التداول اليومي، الذي وصل في السوق السعودية مثلاً إلى 3 مليارات دولار أوائل العام الحالي.

تشكل الإصدارات الأولية للأسهم ظاهرة ملفتة في الأسواق المالية العربية، إذ تجاوزت قيمتها 6,9 مليارات دولار في العام 2005، تركزت على قطاعات عدة كان في مقدمها الاتصالات والنفط والغاز. والظاهرة مرشحة للاستمرار على الأقل خلال العام الحالي حيث يبلغ عدد الإصدارات الأولية

دول الخليج هو 51 في المئة من الشركة، إلا أن 34,33 في المئة من الأسهم فقط تم عرضها على الجمهور في عملية الإصدار الأولى مع احتفاظ مؤسسي الشركة بنسبة 65,67 في المئة من رأس المال البالغ 6 مليارات درهم إماراتي. رغم ذلك فقد استقطب الإصدار 425 ألف مستثمر من دول الخليج وأكثر من 100 جنسية في العالم، وذلك في ضوء النمو الكبير لسوق الغاز الطبيعي في الخليج الذي تضاعف في العقد الماضي ومن المتوقع أن ينمو أكثر في السنوات المقبلة.

لكن ما من إصدارات العام 2005 لم يصل إلى المستوى القياسي من حيث القيمة وعدد المكتسبين الذي سجله إصدار شركة اتحاد الاتصالات في السعودية، أحد أكبر الإصدارات التي شهدتها المملكة والبلدان العربية على الإطلاق. فقد طرحت الشركة 20 مليون سهم للإكتتاب العام في تشرين الأول/أكتوبر 2004 بقيمة نحو 51 مليار ريال (13,6 مليار دولار) وبلغ عدد المكتسبين 4,25 ملايين مواطن، أي نحو خمس مجموع عدد مواطني السعودية.

آثار سلبية لتحويل الاكتتاب لمفروض المالية

كان مستوى الرافعة (Leverage)، أي الاستفادة لتعزيز الأرباح، في طلبات الاكتتاب ملفتاً في الإصدارات الأولية التي تمت في العالمين الآخرين في بعض الأسواق المالية العربية والتي بلغت مستويات قياسية لم تشهدها أي منطقة أخرى في العالم كما هي الحال بالنسبة لإصدار شركة أبل

وانعكست قوة ارتفاع أسعار الأسهم عامة على سوق الإصدارات الأولية نفسها حيث أصبحت وسيلة أكيدة لتحقيق الأرباح السريعة. وبلغ هذا الاتجاه نبرته مع سهم بنك البلاد السعودي الذي ارتفع سعره من

شركة الحكمة الأردنية للأدوية بطرح إصدارها الأولي البالغ 149 مليون جنيه استرليني في بورصة لندن أيضاً وبإدارة ج.ب. مورغان.

قيمة طلبات في شركة آبار أكثر من النتائج المحيطة للإمارات

أما الإصدار الأكبر من حيث طلبات الاكتتاب فكان لشركة آبار الإماراتية التي استقطبت ما مجموعه 108 مليارات دولار تقريباً ما يمثل نحو 800 ضعف حجم الإصدار النهائي البالغ 135 مليون دولار. وتتجاوز قيمة الطلبات على الاكتتاب الناتج المحلي الإجمالي لدولة الإمارات البالغ نحو 79,7 مليار دولار. وكان الرقم القياسي السابق لقيمة الطلبات من نصيب إصدار شركة الدار العقارية في أواخر العام 2004 والذي تجاوزت قيمة الاكتتابات فيه البالغ المطلوب بنحو 448 ضعفاً.

وحظي إصدار شركة دانا غاز باعتمام شديد من قبل المستثمرين رغم عدم تحطيمه أية أرقام قياسية، بل بسبب كونها أول شركة إقليمية للغاز مملوكة من قبل القطاع الخاص، إضافة إلى أن الاكتتاب في إصدارها كان مفتوحاً للمستثمرين من مختلف الجنسيات، وهو أمر نادر حتى الآن بالنسبة للشركات الخليجية في قطاع النفط والغاز، وإن كان تم تحديد حد أدنى للملكية مواطني

استأثر قطاع الاتصالات بالجزء الأكبر من الإصدارات الأولية خلال العام الماضي، بقيمة 2,35 مليار دولار، أي أكثر من ثلث قيمة مجموع الإصدارات؛ وجاء ذلك في ضوء خصخصة جزء من هذا القطاع لأول مرة في كل من مصر وعمان.

أما قطاع النفط فحظ استثمارات بقيمة 1,8 مليار دولار تقريباً، أي بنسبة 26 في المئة من المجموع، وهو شيء طبيعي وموقع بالنظر إلى الزيادة الكبيرة في أسعار النفط العالمية وبالتالي ارتفاع قيمة الشركات النفطية، ما شجع العديد منها على طرح أسهمها للجمهور لاستقطاب رساميل جديدة؛ إضافة إلى ذلك رغبة المستثمرين في المساهمة في قطاع النفط الذي كلما كانت تطرح أسهمه للجمهور في الماضي، ما زاد أيضاً من تقييم شركات هذا القطاع المزدهر.

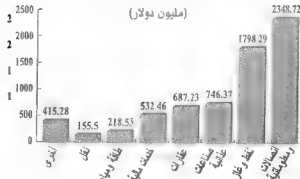
على صعيد التوزيع الجغرافي للإصدارات فقد احتلت الإمارات المرتبة الأولى من حيث قيمة وعدد الإصدارات الأولية المسجلة في العام 2005، حيث بلغ مجموعها 1,68 مليار دولار تركزت على 6 شركات إماراتية، تلتها مصر مع 4 إصدارات بقيمة 1,2 مليار دولار، ثم السعودية مع 3 إصدارات بقيمة 1,14 مليار دولار.

وكان الحجم الأكبر لإصدار فردي هو إصدار شركة عمان للاتصالات الذي بلغ نحو 760 مليون دولار يشكل 30 في المئة من مجموع رأس مال الشركة، في أول عملية خصخصة في القطاع، تلاه إصدار شركة إنفستكوم اللبنانية بقيمة 740,94 مليون دولار، وهو أكبر إصدار أولي لشركة لبنانية. والجدير بالذكر أن هذا الإصدار لم يطرح في بورصة بيروت بل في بورصتي لندن ونيويورك وذلك لاستقطاب شريحة أوسع من المستثمرين العرب والأجانب، كما قامت

• 6,9 مليارات دولار قيمة

الإصدارات العام الماضي • الحصص الأكبر لقطاع الاتصالات والإمارات في المرتبة الأولى

توزع الإصدارات حسب القطاعات



الإصدارات تبقى مركزة في البلدان التي حققت الإنجاز فيها العام 2005 النجاح الأكبر للإصدارات السعودية التي تبلغ الإصدارات المعلنة فيها للعام 2006 حتى الآن 58 إصداراً أي ثلثي عدد الإصدارات المعلنة، تأهلت الإمارات بـ 25 إصداراً.

ويتخوف البعض من الآثار السلبية لأي انخفاض في أسعار النفط ما يؤدي إلى تراجع أداء الأسواق المالية في دول الخليج، وبالتالي إلى إعادة نظر بعض الشركات في مخططاتها لإصدار أسهم أولية، كما يتخوفون من المخاطر النظامية (Systemic risks) التي يمكن أن تحدث، حيث يمكن أن يؤدي انخفاض أسعار بعض الأسهم إلى موجة تدهور في البورصات ككل. ويعزى ذلك إلى أن جزءاً مهماً من أرباح عدد منها ناتج من استثمارها في أسهم شركات مدرجة أخرى فإنها بالتالي ستسفر أيضاً عند بدء انخفاض السوق. وهناك مخاوف تتعلق بالارتفاع الكبير في مضاعف الأسعار إلى نسبة 2 في المائة، تصبح الفائدة القياسية على 35 مرة في السعودية والإمارات، فيما تجاوز مرة في قطر. كما أن الصراف الإماراتية أصبحت من بين الأعلى تقييماً في العالم.

الخدمات المالية تستأثر بالحصّة الأكبر من إصدارات العام الحالي

لكن في المقابل يرى الخبراء أن الشركات العربية التي تطرح أسهمها لأول مرة في البورصات تعتبر من أكثر الشركات ربحية في دولها وهو ما يفترض الطلب الكثيف على الاكتتاب فيها؛ ويرون أن الانتعاش سوف يمتد إلى الأسواق المالية الخليجية والعربية التي لم تشهد ارتفاعاً كبيراً في السابق مثل عمان والبحرين ودبي، حيث لا يزال مضاعف الأسعار إلى الإصدارات متدنياً نسبياً. كذلك، في ضوء العدد الكبير للإصدارات الأولية المعلنة، من المنتظر أن يتم إنجاز عدد منها حتى في حال تغير اتجاه الأسواق، إذ أن الكثير منها قد بدأ بالفعل في إجراءات الإصدار من تقديم الطلب إلى الهيئة المشرفة على، إلى تعيين مدير للإصدار، إلى عملية تقييم الشركة؛ وبالتالي فإن الإصدارات الأولية للأسهم في العام 2006 قد تكون عامل توازن في الأسواق المالية العربية تسهم في استمرار الاعتماد بالاستثمار في الأسهم وتخفيف من أضرار انعكاس فيها اتجاهات الأسعار فيها. ■

يبلغ معدل الفائدة على التسهيلات لمنوحة نحو 7 في المائة سنوياً، أي 0,26 في المائة فقط إذا أخذنا فترة التسليف الفعلية التي غالباً ما تكون في حدود 15 يوماً بين توزيع فتح الاكتتاب وإقفاله النهائي. كذلك فإن الشركات التي تقوم بالإصدار الأولي تستفيد أيضاً من أثر الارتفاع لتحقيق الأرباح السريعة، حيث تحتفظ بالمبالغ المكتتبة الإضافية لمدة أسبوعين تقريباً ما يسمح لبحني أرباح من فوائد هذه المبالغ. فإصدار شركة أبار مثلاً الذي استقطب أكثر من 401 مليون درهم. فإذا حسبنا معدل فائدة بنسبة 2 في المائة، تصبح الفائدة القياسية على هذا المبلغ 333 مليون درهم، أي نحو ثلث مبلغ رأس المال المطلوب.

أكثر من 100 إصدار خلال العام الحالي

على الرغم من الأرقام القياسية المسجلة العام 2005، فمن المتوقع استمرار ظاهرة الإصدارات الأولية. طمأن أن أسعار النفط باقية على مستويات عالية والأسواق المالية مستمرة في الانتعاش. ويظهر ذلك من عدد الإصدارات الأولية للملحة خلال العام المالي والبالغة أكثر من 100 إصدار. ومن الملاحظ في هذه الإصدارات أنها تظل عدد أكبر من القطاعات الاقتصادية، مع تركيز كبير في قطاع الخدمات المالية. حيث تجاوز عدد المصارف والمؤسسات المالية التي تنوي طرح أسهمها لأول مرة في السوق المالية نحو ربع عدد الشركات التي تنوي طرح إصدارات أولية. لكن غالبية

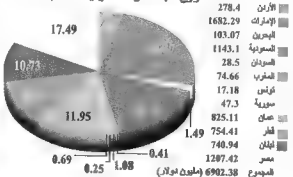
91 ريالاً سعودياً عند طرحه إلى أكثر من 725 ريالاً. أي بزيادة نسبتها 1350 في المائة. علماً أن المصروف لا يزال في بداية عمله ولم ينشر بعد أية بيانات مالية. لكن أسهم عدد كبير من الشركات التي أدرجت أسهمها العام 2005 لم تحقق نمواً مماثلاً للمو الذي سجلته أسهم الشركات الموجودة في البورصة، لا سيما في الإمارات حيث كانت ظاهرة

الإصدارات الأولية الأكثر بروزاً بين الأسواق المالية العربية قاطية. ويعزى سبب ضعف أداء أسهم الشركات المدرجة بعد الإصدار الأولي إلى بدء تداول هذه الأسهم في السوق "الرسمية" حيث حققت زيادات ملحوظة قبل الإخراج الرسمي لها، ما جعلها أكثر عرضة لتصفين أسعارها لاحقاً من الأسهم المدرجة سابقاً التي لم تشهد الارتفاع بنفسه. كما جاء الاعتماد الزائد على أثر الارتفاع من قبل العديد من المستثمرين لتأمين حصة أكبر من الاكتتاب النهائي في الإصدارات، وذلك في ظل التفسير النخب للخصائص للإصدارات الأولية في الإمارات بصورة خاصة. وقد أدى ذلك بدوره إلى اضطراب مؤلّ إلى تصفية مراكزهم بعد بدء التداول لتسديد ما اقترضوه، ما أثر سلباً أيضاً على سعر السهم بعد الإخراج.

يضاف إلى ذلك تأثير النقص في السيولة الذي خلقه حجم الإصدارات الضخم والذي أدى بدوره إلى قيام مصارف عدة بزيادة نسبة الارتفاع من 1:1 إلى 4:1 بقرار من البنك المركزي الإماراتي. والواقع أن نقص السيولة بلغ حداً دفع مدير سوق أبو ظبي للأوراق المالية إلى مطالبة السلطات النقدية والمالية بتنظيم الإصدارات على جدول زمني لتفادي طرح الإصدارات في وقت واحد، ما يمكن أن يحدث أزمة سيولة في السوق. إلا أن بعض المصارف زادت نسبة الارتفاع إلى أكثر من 10 مرات من مايو الماضي ما حدا بالبنك المركزي إلى فرض عقوبات على أربعة مصارف كانت منحت تسهيلات لتمويل عمليات شراء أسهم في إصدارات أولية بقيمة تجاوزت رأس مالها ووداعها مبلغ 229 مليار درهم تقريباً، وذلك بحرمانها من قرض فوائد على فائض المبلغ الذي منحه كتسهيلات.

غير أن ربح الصراف الحقيقي من عمليات تمويل طلبات الاكتتاب في الإصدارات الأولية يأتي في الواقع من العمولات التي تستوفيها مسبقاً والتي تتراوح بين 0,4 و 0,75 في المائة من المبلغ المنقح من المصروف، في حين

توزع الإصدارات الأولية حسب البلدان



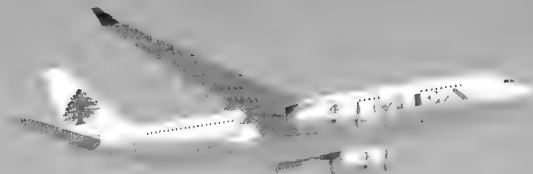
إصدارات الأسهم الأولية العام 2005

الشركة	البلد	القطاع	القيمة (مليون دولار)	نسبة الطروح من رأس المال (%)	نسبة طلب الاشتراك إلى الطرح	إدارة الإصدار
الشركة اللوجستية العربية الدولية	الإمارات	نقل	149.74	55	80	المستثمر الوطني / شعاع كابيتال
شركة فنادي بنابر	البحرين	سياحة	15.90	40	-	فخرو / KPMG
شركة الخليج للتطوير	البحرين	عقارات	6.00	13.60	265	بيت التمويل الخليجي
شركة ناس	البحرين	تجسس	81.17	25.00	2.62	
دانا غاز	الإمارات	نقل وغاز	560.80	34.33	140	HSBC
شركة صروح العقارية	الإمارات	عقارات	374.00	55	176	المستثمر الوطني / بنك الخليج الأول
شركة رأس الخدمة العقارية	الإمارات	عقارات	299.48	55	57	حكومة رأس الخدمة
شركة رابا (هولدنغ)	مصر	اتصالات وأنظمة معلومات	31.00	30	3	شركة الأوراق المالية والاستثمار / شركة بلتون المالية
شركة آهار	الإمارات	نقل وغاز	134.77	55	800	المستثمر الوطني
شركة الاتصالات العمانية	عمان	اتصالات وأنظمة معلومات	29.00	-	-	-
شركة التاجير المالي	عمان	خدمات مالية	10.90	40	4.3	بنك مسقط
شركة ظفار للطاقة	عمان	طاقة ومياه	25.43	35	9	بنك مسقط
DARI Couspatte	المغرب	زراعة وصناعات غذائية	3.27	29.50	-	شركة صافابوروس / هينرجي / شركة البورصات
Lyonnaise des Eaux de Casablanca	المغرب	طاقة ومياه	29.60	14	23.5	مجموعة CFG
مختبرات سوثيما الصيدلية	المغرب	صحة	11.79	15	7.25	مجموعة CFG
شركة انستكوم	لبنان	اتصالات وأنظمة معلومات	740.94	23	8	سيتي غروب / HSBC
بنك الهلال	السعودية	خدمات مالية	400.00	50	4	مجموعة سامبا المالية
هولدنغ لالة للوساطة والاستثمار	قطر	خدمات مالية	40.11	73	1.02	بنك قطر الوطني
شركة نقل الغاز السائل	قطر	نقل وغاز	714.30	50	9.5	بنك قطر الوطني
شركة طيران كازاغو	تونس	نقل	5.76	12	-	MAC
Société Générale Industrielle de Filtration	تونس	سيارات	4.05	30	-	MAC
L'Accumulateur Tunisien ASSAD	تونس	سيارات	7.37	33	-	الاستشاريون الماليون العرب
شركة المراعي	السعودية	زراعة وصناعات غذائية	614.40	30	4	HSBC / البنك السعودي البريطاني
الشركة السعودية للألبان والمواد الغذائية	السعودية	زراعة وصناعات غذائية	128.70	30	6.5	البنك الأهلي التجاري
شركة إحداليات	الأردن	عقارات	2.45	58	-	جوردانفست
شركة حكمة	الأردن	صحة	265.00	30	-	ج.ب. مورغان
شركة ليديك	المغرب	صناعة	30.00	-	-	-
بيت الاستثمار للخدمات المالية	الأردن	خدمات مالية	2.12	25	10	-
الشركة الدولية لتوسعة والخدمات المالية	الأردن	خدمات مالية	3.53	50	5	-
الشركة العقارية الأردنية للتطوير	الأردن	عقارات	5.30	25	10	-
بنك بيبولس - سورية	سورية	خدمات مالية	0.70	15	-	-
بنك عوده - سورية	سورية	خدمات مالية	11.70	25	10	بنك عوده - سرادار
البنك العربي - سورية	سورية	خدمات مالية	28.90	24	-	-
بنك الإمارات والسودان	السودان	خدمات مالية	28.50	25	8	شركة الروان للخدمات المالية
شركة سيدي كزيب للبترول وكيمياويات	مصر	نقل وغاز	253.89	20	2	البنك الأهلي المصري / المجموعة المصرية المالية / شركة ميريس
شركة الاسكندرية للنقل	مصر	نقل وغاز	134.53	20	26.55	البنك الأهلي المصري / سيتي غروب
شركة عمان للاتصالات	عمان	اتصالات وأنظمة معلومات	759.78	30	2.4	بنك مسقط
شركة أبوظبي الوطنية للطاقة	الإمارات	طاقة ومياه	163.50	14	-	بنك أبوظبي الوطني
شركة تليكوم مصر	مصر	اتصالات وأنظمة معلومات	788.00	20	58	-
			6,902.38			

60 years...

Do you still have the excitement of taking the old-fashioned way west?
Of those 1st class moments in a good train journey?

AMEIA



 **AMEIA**

Still young...

60 years

إصدارات الأسهم الأولية العلنية لعام 2006

نسبة الطروح من رأس العمل	القيمة (مليون دولار)	القطاع	الشركة	نسبة الطروح من رأس العمل %	القيمة (مليون دولار)	القطاع	الشركة
55	74.8	خدمات مالية	الإمارات				السعودية
-	-	نقل	شركة الودائع للتطوير الإسلامي	33	26.7	بناء	شركة إعمار الوطن
-	-	نقل وغاز	ميران العربية	-	533	نقل وغاز	سهيلا - وحدة "نيسب"
25	33.6	خدمات مالية	بنك الخرجيم	50	720	تعددين	الشركة السعودية للتأمين "معاين"
-	108.9	مواد أولية	مجموعة ألتايب للاستغلال	30	-	مواد استهلاكية	عطورات عبد الخالق سعيد
-	-	طاقة ومياه	شركة الخليل للتطوير	-	-	عقارات	شركة دار الأركان للتطوير العقاري
-	-	اتصالات وبنية معلومات	شركة اكسيوم تليكوم	30	-	تعددين	مجموعة انسامي الدولية
55	74.8	تجميع شركات	شركة أبو علي الوطنية للمشروعات الصناعية	30	-	صحة	شركة صمايات الخليج الكيماوية للتجارة
-	-	خدمات مالية	شركة رسمة للاستشارات	30	-	صحة	مركز مكة لبطي
25	-	خدمات مالية	شركة دبي للاستشارات - شركة نيرة	30	-	خدمات مالية	شركة أريوس السعودية للتأمين المالي
25	-	صناعة	شركة دبي للاستشارات - شركة نيرة 2	30	-	بناء	شركة الاسمنت الأبيض السعودية
55	299.48	نقل	شركة الإمارات للاستثمار في السفن	30	-	نقل	لشركة الوطنية التريكيماوية للنقل
-	-	اتصالات وبنية معلومات	شركة دريا للاتصالات	30	80	صناعة	الشركة الوطنية للصناعات
-	-	سياحة	شركة روتانا لإدارة الفنادق	40	1012	نقل وغاز	الشركة السعودية للنقل
55	119.8	تجميع شركات	شركة ناصر رشيد لوجيك وأولاده	-	-	سياحة	شركة الملكة للاستثمار الفندقية
-	-	مواد استهلاكية	شركة مجوهرات الشام	38	80	بناء	شركة البريمي للاستثمار
-	-	مواد استهلاكية	شركة يونيكوت إندستريز	30	342.8	نقل وغاز	شركة كيان للتريكيماويات
-	-	بناء	الشركة الوطنية النفطية للبناء	30	-	تجميع شركات	شركة الباطين للطلاء والاتصالات
49	-	نقل	شركة بريد الإمارات	30	59.2	نقل وغاز	شركة أندريس لخدمات النقل والتخزين
55	299.48	نقل وغاز	شركة نطخ رأس الخيمة	-	-	زراعة ومواد غذائية	شركة أريج السعودية للمواد الغذائية
55	149.74	خدمات	مركز التميز للبحث التطبيقي والتدريب	-	-	زراعة ومواد غذائية	جلوبي إخوان
55	-	زراعة ومواد غذائية	شركة راماك للخدمات والتجارة	-	-	إعلام	شركة فولدنج روتانا
20	-	اتصالات وبنية معلومات	شركة الإمارات للاتصالات	30	34.65	عقارات	شركة الحفاظ للاستثمار والسياحة
-	-	سياحة	شركة الجحور للخدمات	-	-	تجميع شركات	مجموعة ميران للاستثمار الصناعي
-	-	مواد استهلاكية	شركة جواد الدولية للأزياء	30	-	مواد استهلاكية	مركز الطبخ
40	29.2	خدمات مالية	بنك يونيكوت للاستثمار	30	-	مواد استهلاكية	شركة مهجان إخوان
-	-	خدمات مالية	مجموعة البركة الاستثمارية	30	-	زراعة ومواد غذائية	شركة الأخوين
60	398	سياحة	شركة فولدنج السياحية	-	-	زراعة ومواد غذائية	فواز الحكير وشركاه
30	-	خدمات مالية	بنك السلام	30	-	سياحة وسفر	مجموعة الفيار للسفر
-	-	مصر	شركة تطوير الصناعات الكيماوية	35-30	84	زراعة ومواد غذائية	شركة العنسي الزراعية
40	-	صحة	الأردن	30	250	نقل وغاز	الشركة السعودية الدولية للتريكيماويات
25	-	عقارات	شركة إعمار	35	525	إعلام	للمجموعة السعودية للأبحاث والتسويق
-	-	نقل	بنك الخليج التجاري	30	384	نقل وغاز	الشركة الوطنية للتريكيماويات
55	275	خدمات مالية	الشركة القطرية للتأمين	17	500	نقل وغاز	الشركة العربية للألياف الصناعية
-	-	خدمات مالية	شركة يمين موبايل	40-25	-	خدمات مالية	المنظمة الدولية الإسلامية لتعمير التجارة
30	-	اتصالات وبنية معلومات	شركة زين موبايل	-	-	خدمات مالية	الشركة العربية للتأمين
30	4.51	عقارات	شركة القارية للتوسيع السعودية	-	-	طاقة ومياه	شركة شهباء للماء والكهرباء
-	-	خصخصة	شركة القارية للتوسيع السعودية	30	-	صحة	شركة هواندونغ بيه للصحة
-	-	نقل وغاز	شركة حديد التريكيماويات (السعودية)	30	-	اتصالات وبنية معلومات	شركة أريجي تليكوم
30	-	نقل وغاز	شركة الطهوان السعودية (السعودية)	40-25	-	صناعة	الشركة السعودية للكيماويات
40-30	1280	خدمات مالية	البنك الأهلي التجاري (السعودية)	40-25	-	بناء	مجموعة البحر الأحمر للخدمات السكنية
30	300	طاقة ومياه	شركة الطاقة والمياه للبحر الأحمر (السعودية)	40-25	-	اتصالات وبنية معلومات	مجموعة البريمي
-	800	اتصالات وبنية معلومات	شركة البحرين للاتصالات (البحرين)	40-25	-	خدمات مالية	الشركة المتحدة للتأمين التعاوني
-	-	بناء	شركة الإمارات لمواد البناء (الإمارات)	40-25	-	خدمات مالية	الشركة العربية للتأمين
-	-	خدمات مالية	الشركة المصرية الوطنية للتأمين (مصر)	40-25	-	خدمات مالية	الشركة السعودية العديدة للتأمين
-	-	نقل وغاز	الشركة المصرية للتأمين (مصر)	40-25	-	خدمات مالية	بورسا السعودية
-	-	خدمات مالية	بنك الإسكندرية (مصر)	40-25	-	خدمات مالية	شركة طوكيو مارين نيشيدو
-	-	خدمات مالية	شركة مصر للتأمين (مصر)	-	-	خدمات مالية	شركة أريجي للتأمين التعاوني
-	-	خدمات مالية	شركة مصر للتأمين (مصر)	30	426.66	صناعة	شركة أكسا للتأمين التعاوني
41	-	اتصالات وبنية معلومات	شركة اتصالات الأردن (الأردن)	-	-	بناء	شركة الترسود والخليج لتنظيم وإعادة التقييم

For **FREE** entry **REGISTER NOW** at
www.horecashow.com

12,000 visitors
840 international visitors
60 countries

295 exhibitors including
69 international exhibitors
12 countries
6 international pavilions

Cold sponsor

Supported by

Official magazine

To participate or to visit, contact the organizers:



• P.O. Box 90155 - Jdeide el-Meln 1202 2020, Lebanon
• Tel: 961 1 480081 • Fax: 961 1 483876
• E-mail: info@hospitalityservices.com.lb
• Website: www.hospitalityservices.com.lb



وزير التجارة والصناعة د. حسن عبدالله فخرو: سنعزز موقع البحرين كعاصمة مالية واستثمارية



د. حسن عبدالله فخرو

القائمة - عاصم البعيني

تلتعب مملكة البحرين دوراً مهماً على الصعيد الاقتصادي والتجاري في منطقة الخليج، وهي تسعى إلى تكريس نفسها عاصمة مالية للمنطقة، خصوصاً أن القطاع المالي والمصرفي فيها يوفر نسبة 24 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، من خلال الاعتماد على الانفتاح الاقتصادي وتوفير البيئة التشريعية الملائمة وتعزيز حضورها على مستوى منظمة التجارة العالمية بعد التصديق على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية.

وساهمت المملكة في تنسيق الجهود التفاوضية بين الدول العربية، وفي اتخاذ موقف موحد من جولة المفاوضات التي جرت في الدوحة، إضافة إلى استمرار التنسيق استعداداً لاستكمال المفاوضات حول القطاع الزراعي.

“الاقتصاد والأعمال” حاورت وزير الصناعة والتجارة في مملكة البحرين د. حسن عبدالله فخرو حول رؤية الوزارة للقطاعات الاقتصادية ودور المملكة على صعيد المنطقة، خصوصاً أنها عضو مؤسس في منظمة التجارة العالمية.

يقول وزير الصناعة والتجارة في مملكة البحرين د. حسن عبدالله فخرو: “إن المملكة تعتمد على موقعها الجغرافي بين دول مجلس التعاون ووسط شبكة طرق التجارة والملاحة الإقليمية والدولية، ما يحتم توجيه الأولويات الاقتصادية نحو توفير البيئة التحتية الضرورية والنداء الاستثماري الملائم لتنمية المبادلات والعلاقات التجارية والمالية والاستثمارية”

ويضيف: “إن المملكة اتخذت العديد من الخطوات على صعيد الإصلاح السياسي والاقتصادي بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة من خلال توفير قاعدة اقتصادية قوية للقطاعات التجارية والمالية والاستثمارية، وخلق البيئة التشريعية الملائمة التي تساهم في استقطاب الاستثمارات”

ستراتيجية واضحة

يوضح فخرو أن المملكة اعتمدت استراتيجية هدفت إلى تنويع مصادر الدخل، وتنمية الاستثمارات والمبادلات المالية والتجارية الدولية من خلال العمل على تطوير القطاع المصرفي وتحديثه، وإقامة المناطق الصناعية والاستثمارية، والأهم

تعزيز دور المؤسسات المالية والمصرفية وشركات التأمين، ما جعل القطاع المالي والمصرفي يشكل ركيزة أساسية في الاقتصاد البحريني، بالإضافة إلى توفير البيئة التحتية الأساسية للقطاع السياحي، حيث ساهمت هذه الخطوات في تعزيز دور البحرين كعاصمة مالية واستثمارية على مستوى المنطقة، فضلاً عن تقديم التسهيلات الجبركية والضريبية لاستقطاب الاستثمارات الخارجية

ويضيف: “إن هذه الخطوات ساهمت في زيادة معدل نمو الدخل القومي لتصل إلى 5.4 في المئة خلال العام 2004، ومضاعفة الدخل القومي منذ انضمام البحرين إلى اتفاقية للغات (GATT) في العام 1993 ومشاركته كعضو مؤسس في منظمة

التجارة العالمية في كانون الثاني / يناير 1995، كما ارتفع متوسط دخل الفرد في البحرين إلى ما يزيد على 12 ألف دولار سنوياً”

التركز على القطاع المصرفي والمالي

يقول فخرو إن القطاع المصرفي والمالي يشكل الركيزة الأساسية للاقتصاد الوطني، وقد اتخذت الحكومة والمؤسسات المعنية الإجراءات اللازمة لتوفير البيئة القانونية المتطورة، ما ساهم في رفع عدد المؤسسات المالية والمصرفية وشركات التأمين إلى نحو 360 مؤسسة وشركة، وارتفعت نسبة مساهمة هذا القطاع في الناتج المحلي الإجمالي إلى نحو 24 في المئة، أي ما يقارب ضعف ما حققه قطاع البترول والغاز، الذي تعتبر مساهمته في الناتج الإجمالي المحلي بنسبة 13 في المئة.

جملة اتفاقيات تجارية

على صعيد التجارة الخارجية، يوضح فخرو أن المملكة سعت إلى تنمية الصادرات الوطنية ورفع قدرتها التنافسية وتحقيق الميزات التنسيبية للاقتصاد من خلال القطاعات المتخصصة كصناعة الأدوية،

خطوات إصلاحية سياسية واقتصادية لتحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة

مؤشرات اقتصادية في العام 2005

- إجمالي معدل النمو 5.9 في المئة.
- إجمالي الاستثمار الثابت 14,7 في المئة.
- الانتاج المحلي: 188.300 برميل في اليوم.
- الاحتياطي النفطي: 124 مليون برميل.
- الانتاج من الغاز: 32,7 مليون متر مكعب.
- الاحتياطي من الغاز: 46 مليون متر مكعب.

خصوصاً أنه يساهم في دعم الموقف التفاوضي العربي تجاه تلك المفاوضات، كما أنه يساهم في رفع عدد الدول العربية الكاملة العضوية إلى 12 دولة، إضافة إلى مشاركة 7 دول أخرى بصفة مراقب في إطار سعيها إلى الانضمام في وقت لاحق.

ويوضح أن المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد في الدوحة في العام 2001 كان من أهم الجولات التفاوضية كونه تبنى متطلبات التنمية الاقتصادية.

مؤتمر هونغ كونغ

وبالنسبة إلى المؤتمر الوزاري السادس

والإفاد من الأسواق الكبيرة، وتنمية الطلب الفعال على المنتجات الوطنية، وتحقيق الاستغلال الأمثل للموارد الوطنية.

واقترنت هذه الخطوات مع توفير منظومة متكاملة من العلاقات الاقتصادية والتجارية على المستويات الثنائية والإقليمية والدولية، إلى جانب كون المملكة عضواً مؤسساً في منظمة التجارة العالمية، ما يتيح لها الإفادة من شروط الدولة الأولى.

كما لعبت المملكة دورها في تحقيق الاتحاد الجمركي، الذي وكّد الرسوم الجمركية لجميع دول المجلس، وهي تعمل إلى جانب دول مجلس التعاون على تحقيق مرحلة السوق المشتركة لتحقيق الحريات الأربع لانتقال السلع والخدمات ورأس المال والأيدي العاملة، ما يساهم في تحقيق التكامل الاقتصادي الإقليمي بين دول المجلس بحلول العام 2007.

ويضيف فخرو أن المملكة توّجت خطواتها على صعيد الاتفاقيات التجارية بالتصديق على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية والتي ستساهم في نفاذ الخدمات والسلع البحرينية إلى السوق الأميركية، من دون رسوم أو عقبات جمركية أو غير جمركية. كما ينتظر التوصل إلى اتفاق تجارة حرة بين دول مجلس التعاون الخليجي، والاتحاد الأوروبي خلال العام 2006.

أهمية انضمام السعودية

إلى WTO

عن أهمية انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، يقول فخرو إن استكمال عضوية السعودية له تأثيره الإيجابي في مفاوضات "جولة الدوحة للتنمية".

منظمة متكاملة من العلاقات الاقتصادية والتجارية على المستويات الثنائية والإقليمية والدولية



مرفأ البحرين المالي

لنظمة التجارة العالمية الذي عقد في هونغ كونغ، يقول فخرو إن المملكة شاركت بوفد وزاري رفيع المستوى برئاسة وزارة التجارة والصناعة والوزارات المعنية ومجلسي الشورى والنواب ورفة تجارة وصناعة البحرين، وكان الهدف من هذا المؤتمر إعطاء دفعة إيجابية لآسار المفاوضات التجارية العالمية للمنظمة، والاعتراف باسم "جولة الدوحة للتنمية"، وذلك بعدما فشل المؤتمر الخامس الذي عقد في العام 2003 في إعطاء هذه الدفعة والسعي إلى اختتامها بنجاح في نهاية العام الحالي.

ويضيف أن السياسات الاقتصادية المنفحة والشفافة المنسجمة مع مبادئ منظمة التجارة العالمية التي اعتمدها البحرين تركت أثراً إيجابياً على مشاركتها في المؤتمر تجارة، حيث حققت تقدماً على مستوى تجارة الخدمات بين العامين 2003 و 2005.

وعن المفاوضات حول القطاع الزراعي يوضح فخرو أن البحرين تسعى للتوصل إلى نتائج متوازنة في هذه المفاوضات، ما يساهم بضمان مصالح الدول المستوردة للغذاء، وتحقيق الأمن الغذائي، والتنمية الريفية، والعمل على الافادة من المعاملة التفضيلية للدول النامية في جميع الملفات التفاوضية، وذلك بالتنسيق مع دول مجلس التعاون الخليجي، وكذلك مع بقية الدول العربية والنامية.

كما شهدت هذه المفاوضات تنسيق الجهود العربية وتكثيفها من خلال الاجتماع التحضيري لوزراء التجارة العرب الذي عقد في الأردن بمشاركة منظمة التجارة العالمية، وإعلان عمان الذي صدر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أوكتاد)، والذي لركز على أهمية تنسيق مواقف الدول العربية تجاه القضايا التي عرضت على جدول أعمال مؤتمر هونغ كونغ، وتلاه الاجتماع الوزاري التنسيقي العربي في بيروت الذي أتى في سياق تنسيق الجهود المشتركة بعد بلورة المواقف التفاوضية لعظم ملفات جولة الدوحة للتنمية، وساهم في دعم إعلان عمان وأعطى دفعة اقتصادية وسياسية إضافية لموقف الدول العربية تجاه "جولة الدوحة".

ولفت فخرو إلى أن البحرين تتطلع إلى تحقيق الاستقرار والتحرير المتوازن في العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية وخصوصاً أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول النامية بشكل عام، ولدول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية الشقيقة بصفة خاصة.



ريش قور

بورصة تونس: نتائج 2005 القياسية مرشحة للاستمرار

تونس - حسن فواز

سجلت بورصة تونس خلال العام 2005 أرقاماً قياسية لم تشهدها منذ تأسيسها العام 1969 وانطلاقتها الفعلية في التسعينات من القرن الماضي، فقد ارتفع حجم الرسطة السوقية إلى 3840 مليون دينار بزيادة نسبتها 24,5 في المئة عن العام 2004. وارتفع مؤشر تونندكس بنسبة 21,3 في المئة ليصل إلى 1615,12 نقطة. وتم التداول في أسهم 45 شركة مدرجة في البورصة، عبر أكثر من 20 شركة وساطة، فارتفع عدد الأسهم المتداولة بنحو 96 في المئة فيما ارتفع حجم التداول بنسبة 121 في المئة.

تغيراً جذرياً حصل لدى السلطات الرسمية ميات أكثر اقتناعاً بأهمية الاستثمار عبر السوق المالية، وتأكيد هذه الأهمية من خلال دخول عدد من المستثمرين من الكويت والإمارات وغيرها، إلى السوق المالية عبر شركات الوساطة، ثم تطور نشاط هؤلاء المستثمرين نحو قطاعات أخرى استثمروا فيها مباشرة كالصناعة والسياحة والعقار. أكدت زينب فلوز في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" أن مرحلة جديدة تعيشها السوق التونسية، معتبرة أن القرارات الحكومية هي دليل على قناعة الدولة بالدور الذي يجب أن تلعبه السوق المالية في نمو الاقتصاد التونسي عبر تمويل المؤسسات، والمتعمق في هذه القرارات يرى أنها جعلت السوق المالية في خدمة المؤسسات مهما كان عمرها وحجمها وعلى مدى مسار نموها وتطورها.

ورأت أن هذه القرارات جاءت لتصحيح وضع السوق المالية التي كانت تعاني من تدني مستوى العرض والطلب مقارنة بأسواق أخرى، فواجهت الإجراءات لمعالجة هذا الأمر وإلى توفير المزيد من التسهيلات للمستثمرين العرب والأفريقيين.

تحسين العرض

أولى القرارات كانت تسهيل إجراءات تمويل المؤسسات عبر السوق المالية، تقول فلوز، لما على المؤسسة لإحترام متطلبات الشفافية والمعلومة المالية لكي تتمتع من الحصول على التمويل. فمؤسسة في حجم

نشأت حديثاً وهي "فيناكوب"، التي قامت آخر السنة بإحدى أهم العمليات حين باعت نسبة 49 في المئة من رأس مالها إلى مجموعة جلوبال الكويتية للاستثمار، وعقدت مع هذه الأخيرة تحالفاً للدخول في عمليات استثمار كبيرة في تونس وبلدان شمال أفريقيا. وعلى خط مواز، تلاحقت الإجراءات الحكومية طوال السنة، فتم إصدار الكثير من القرارات والتشريعات لتنشيط نشاط البورصة، وأهم هذه التشريعات صبت في خانة تشجيع الاستثمار الخارجي وخصوصاً العربي، على غرار إلغاء الخصاريح المسبقة لدخول الاستثمار الأجنبي في رأس مال الشركات للدرجة ورفع نسبة المساهمة إلى حدود قصوى، وإعفاء المستثمرين من الرجوع إلى اللجنة العليا للاستثمار عند تأسيس صناديق استثمار مشتركة مع إمكان تملكهم لكامل الصندوق. كما جرى تشجيع المؤسسات التونسية على اللجوء إلى البورصة للحصول على التمويل عبر تسهيل الإجراءات وتخفيف الكثير من الشروط. ويمكن التأكيد في هذا المجال أن

ساهمت مجموعة من التطورات بشكل مباشر وغير مباشر في تحقيق النتائج القياسية لبورصة تونس، وبدأت هذه التطورات أو الأحداث، في التغيير الذي طرأ على قيادة السوق المالية. فقد جرى تعيين زينب فلوز على رأس هيئة السوق المالية آتية من إدارة إحدى شركات الوساطة، مع ما يعني ذلك من اطلاع عميق على أوضاع البورصة وعلى نقاط الضعف الكامنة في السوق المالية، ومعرفة بالوسائل الكفيلة بالمعالجة. وبالفعل، قامت فلوز بعدد من المبادرات لتطوير أداء السوق المالية، وأعلنت أن مهمة هيئة السوق، لن تقتصر على الرقابة، وإنما ستعمل على تحسين مناخ التعامل وعلى توفير الظروف الالفة إلى تحقيق طلب مؤسساتي في السوق وإلى تشجيع الجموعات الاقتصادية التونسية للتوجه إلى السوق المالية للحصول على التمويل.

أما أهم العمليات التي شهدتها السوق التونسية فكانت إدراج مجموعة قوطاج للطيران في البورصة والشركة التونسية العقارية العقارية، وهي أول شركة عقارية خاصة تفتح رأس مالها في السوق المالية التونسية. وتخللت أبرز التطورات بعودة الاستثمار الأجنبي وخصوصاً الاستثمار العربي ليصبح من أهم المستثمرين في بورصة تونس. وفي مقدم هؤلاء مستثمرون من الإمارات دخلوا عبر شركة ماك للوساطة، ومستثمرون من الكويت تعاملوا مع شركة

حرمة تشريعات وقرارات لتشجيع الاستثمارات الخارجية

...والناب

يبقى غياب الاستثمار المؤسساتي عن السوق التونسية أحد أبرز نقاط الضعف لديها، حيث جعلها، حسب قفوز، سوقاً متذبذبة لا تطمئن للمستثمر الأجنبي ولا تجلب الأرباح المالية عبر الصناديق. وسعت القرارات الأخيرة إلى خلق طلب مستقر على السور من خلال ما يلي:

— إحداث منتجات مالية تضمن للمدخرين قسماً من رأس المال ومردودية تتبنا مع إمكانية الحصول على مردودية قصوى.

— إحداث أول صندوق مؤسسياتي يضمن على مدى 10 سنوات رأس المال المستثمر فيه مع مردودية سنوية بـ 2,5 في المئة، فضلاً عن مردودية إضافية متتابة من توظيفات هذا الصندوق في البورصة

معين، وتكون مردوديتها المستقبلية رهينة إعادة هيكلة مالية، تسمح لها بأن تتوجه نحو السوق المالية لتعزيز أموالها الذاتية حتى ولو كانت لم توزع أرباحاً في السنوات الأخيرة. وينطبق هذا الإجراء على المؤسسات التي لم يتجاوز عمرها الستين. وإشارات رئيسة هيئة السوق إلى آليات جديدة تنشأها لتفعيل النشاط أهمها:

— إحداث صناديق الإنطلاق fonds d'amorçage وهي عبارة عن صناديق استثمارية تعمل على خلق المؤسسات ومتابعة نموها وتطورها ثم الخروج منها عبر السوق البديلة. وتحصل هذه الصناديق على مردودية مقابل توظيف أموالها في هذه المؤسسات.

— إحداث أليات لشركات الاستثمار ذات رأس المال الخاص تجعلها قادرة على الحصول بطريقة مرنة على السيولة اللازمة لتمويل المؤسسات. هذا ما سيضفي حيوية مالية لهذه المؤسسات المالية حتى لا تتجمد استثماراتها في مؤسسة واحدة كما كان الشأن سابقاً، وبالتالي يمكنها بيع مساهماتها متى شئت في كل مراحل حياة المؤسسة.

— إحداث سوق بديلة، وهو من أهم القرارات الهادفة إلى تحسين العرض وإرساء تقاليد اللجوء إلى السوق المالية عند المؤسسة التونسية. هذه الآلية مستوحاة من التجربة البريطانية Alternative Investment Market وهي موجهة إلى المؤسسات التي تحتاج إلى هيكلة مالية حتى تنطلق لاستقبال واعد، وإلى المؤسسات الصغرى والمتوسطة، وأيضاً إلى المؤسسات التي هي في حاجة لإطلاق مشاريع جديدة.

وهناك شروط ميسرة لدخول المؤسسات إلى السوق البديلة أهمها احترام متطلبات الشفافية والمعلومة المالية، وأن يكون ضمن المساهمين فيها 5 مساهمين مؤسسياتيين على شكل شركات استثمار أو صناديق استثمارية. وأول دفعة من المؤسسات التي ستدخل السوق البديلة تضم 50 مؤسسة خاصة نحن بصدد اختيارها ضمن المؤسسات الخاضعة حالياً لبرنامج التأميل (Mise à niveau)، وبالطبع سيكون الدخول إلى السوق البديلة بقرار اختياري للمؤسسة.

التونسية. قيمة هذا الصندوق 40 مليون دينار ويساهم فيه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وشركات التأمين. وهو الصندوق الأول من نوعه، لكنه لن يكون الوحيد، إذ منذ صدور القرارات إلى اليوم أعطينا تأشيرات لـ 7 صناديق من القطاع الخاص. وميزة هذا المنتج المالي تدني نسبة المخاطر فيه. فالضرر الوحيد الذي يمكن أن يصيب المستثمر حتى في حالة سقوط البورصة المستهائبا هو نقص في الأرباح manque à gagner

وأعتبرت قفوز أن هذا الإجراء هو الطريق الصحيح لتطوير الادخار المالي الطويل المدى والقبالع مع مهابية تمويل استثمارات المؤسسات التونسية، المؤهلة للدخول إلى البورصة.

وأشارت إلى الدور المهم للمهتم المرتقب من شركات التأمين المطلوبة بتوجيه زبائنها في قطاع التأميل الادخاري على الحياة للاستثمار في صناديق مشتركة للتوظيف، تنشئها شركات التأمين، وتقاس مردوديتها حسب مدتها الزمنية وحسب نسبة تعرضها لمخاطر التوظيف في البورصة.

تشجيع الاستثمار

أما في مجال تشجيع الاستثمار فاعتبرت قفوز أنه لا يمكن أن يتطور إلا في بلد له سوق ثانوية حرة. لذلك قررت الدولة التصهير الكامل للمساهمة الأجنبية في رأس مال المؤسسات المدرجة في البورصة شرط أن تكون المؤسسة منتعمة للقطاعات الحرة عند التأسيس، كما تقرّر إعفاء المستثمرين العرب والأجانب من الرجوع إلى اللجنة العليا للاستثمار عند خلق صناديق جماعية للتوظيف مع إمكانية تلهمهم بنسبة 100 في المئة، ومنهم عند تأسيس صناديق ذات رأس مال ماطر الامتيازات الجبائية نفسها الخاصة بالمؤسسات التونسية المماثلة مع إمكانية امتلاك الصندوق بالكامل، وإمكانية البيع والخروج بطريقة سهلة.

ورأت رئيسة السوق إن تطبيق هذه الإجراءات سوف يعطي للسوق المالية التونسية عمق الأسواق الناشئة ويجعلها خلال 3 سنوات مرآة تعكس نمو وإنجازات الاقتصاد التونسي. ■

بورصة تونس



بورصة تونس



فاصل عبد الكافي

مدير عام TVAL التونسية هل يستمر النمو في البورصة؟

تونس - الاقتصاد والأعمال

تنتهي الشركة التونسية للأوراق المالية TVAL إلى مجموعة مالية أسسها أحمد عبد الكافي قبل بضع سنوات، وبعد عودته إلى تونس من منطقة الخليج حيث تعرف عن كلب إلى عدد من المستثمرين لا سيما من الإمارات العربية المتحدة، ومنذ بداية نشاط المجموعة مطلع التسعينات كانت سباقة في ابتكار الخدمات المالية الحديثة، حتى قبل أن تصدر قوانين تنظم هذا النوع من النشاط، على غرار قطاع التاجير حيث أسست الشركة التونسية للإيجار المالي لتكون أول شركة تمارس هذا النشاط في تونس وأصدرت الدولة في مرحلة لاحقة تشريعات وقانون شركات الإيجار المالي.

2005، لا سيما عملية تملك أكثر بنك الجنوب من تجمع التجاري وفاء بنك - سانتاندر، وشركت التونسية للأوراق المالية في هذه العملية كمستشار لهذا التجمع الإسباني - المغربي.

وأضاف: "أهم مؤشرات البورصة للعام الماضي، ارتفاع حجم المبادلات، ودخول عدد كبير من المستثمرين العرب والأجانب، وعمليات إصدار وخصخصة، وما تأمله أن يستمر هذا الاتجاه للسنة الحالية فيعزز للنتائج المحققة. وما يبعث على التفاؤل، ما دور البورصة كجاذب للاستثمار، ونأمل من نفسه من إرادة وعزم لدى السلطات لتفعيل السوق المالية وجذب للمستثمرين الأجانب من خلال تسهيل الإجراءات وتقديم الحوافز، بعد اقتناع هذه السلطات بأهمية السوق المالية، خصوصاً عند إنجاز عملية فتح رأس مال مؤسسة اتصالات تونس المرتقبة."

واعتبر الحلل المالي لدى TVAL، أن هناك عدداً من العوامل التي تؤثر لتوقعات إيجابية في السنة الحالية، لجهة الأسهم العروضة في السوق والأسعار الجاذبة للاستثمار، وأيضاً لجهة الطلب المتزايد حيث تلمس لدى المستثمرين ورغباتهم بمزيد من الاستثمار في السوق المالية. أما نقطة الضعف الوحيدة فتتمثل في إقبال المستثمرين المؤسساتيين المحليين عن الدخول إلى السوق مع العلم أن لديهم فرصاً ثمينة لتحقيق مردودية عالية على توظيفاتهم.

في البورصة بتأثير أساسي من دخول مستثمرين أجانب لا سيما من منطقة الخليج.

وهناك مؤشر آخر له دلالاته، يتمثل بعودة النشاط إلى سوق الإصدار التي شهدت 3 عمليات في السنة الماضية، حققت نجاحاً كبيراً بعد غياب عمليات الإندراج لمدة سنتين

وتابع، "كانت للقطاع المصرفي، المساهمة الأساسية في تحقيق النتائج الإيجابية للسوق، فهذا القطاع يمثل وحده أكثر من 55 في المئة من حجم الرسملة السوقية، وهو حقق نتائج جيدة في العام الماضي انعكست إيجاباً على مؤشر تونديكس، إذ سجل القطاع نسبة نمو تجاوزت 30 في المئة، واحتلت 3 بنوك مراتب بين أول 10 شركات مبرجة وهي: بنك تونس العربي الدولي (نمو 77 في المئة)، البنك التونسي (54 في المئة) والاتحاد البنكي للتجارة والصناعة (45 في المئة)، هذا مع الإشارة إلى أن الدولة لا تزال تقوم بجهود لمعالجة الديون للشكوك بتحصيلها لتتقوى القطاع المصرفي.

ومن المؤشرات الجيدة للقطاع المصرفي أنه كان الأبرز في برنامج الخصخصة للعام

يتولى فاضل عبد الكافي منصب المدير العام لـ TVAL، وهي تحظى بتقدير واحترام جميع المتعاملين في السوق المالية حتى المنافسين لها، وذلك لما تتمتع به من كفاءات، واحترام للقواعد وأصول المهنة. وباعتراف الرافعين في الداخل وبيوت المال الدولية، فإن TVAL، تمارس مهنة الوساطة في البورصة، لكنها تلعب دور بنك أعمال وشركة للهندسة المالية ولديها مركز أبحاث وتحليل مالي يعتبر الأهم على الساحة. وقامت الشركة بعمليات عدة داخلية وخارجية، حيث أدارت عمليات إدراج عدد من الشركات التونسية في البورصة، كما شاركت في ملفات كبرى بالتعاون مع شركات وبنوك دولية مثل ملف خصخصة الإسمت وعملية دمج 3 مصارف تونسية.

ومنذ بضع سنوات، أجزأت الشركة برنامج معلوماتية يربط بين شركات الوساطة والبورصة والزبائن، وتمكنت من تمسيوّه في عدد من الدول الأوروبية والأفريقية، كما شاركت و لا تزال في تنظيم بعض الأسواق المالية الأفريقية مع جهات دولية، مع الإشارة إلى أنه تم اختيار التونسية للأوراق المالية كأفضل شركة وساطة في تونس على مدى سنوات عدة من جانب جهات دولية وعربية.

أحد التحليلين الماليين في الشركة تحدث عن أوضاع السوق المالية ونتائجها في العام الماضي وأفاق نشاطها هذه السنة فاعتبر أن 2005 كانت سنة الإنتاج الجيد، بل سنة الأرقام القياسية، بعدما سجل مؤشر تونديكس في نهاية السنة أعلى مستوى له بزيادة 21 في المئة، كما تضاعف حجم التبادل

■ ■ ■ مشاركة فعالة للشركة

في عمليات الإندراج والخصخصة

■ ■ ■

MAKE TIME VALUABLE



*Ancient Carthage Coinage, Ca. 264-241 BC.
Head of Herakl left, surrounded with grain, on right pendant carrying 6 necklaces with many pendants.
Horse standing right, sunburst above, golden Carthage left hand.*

Your investments have to be thought by professional people
who have the sense of responsibilities.

If you believe that money does not perform alone,
let's see together how to achieve your investments goals.



Asset Management - Corporate Finance
Private Client Services - Studies & Researches - Brokerage Services

السوق المالية التونسية: قادة شركات الوساطة يقيمون النتائج ويتوقعون الأفضل

تونس - الاقتصاد والإعمال

يعمل في السوق المالية التونسية أكثر من 25 شركة وساطة، بعضها يمارس المهنة من منظور السمسة أو يوفر خدمات الوساطة لمجموعات اقتصادية أو مصرفية، وهناك عدد محدود من شركات الوساطة التي تعمل وفق المعايير الدولية، فتقدم إلى جانب خدمات الوساطة، التحاليل المالية والخدمات الاستشارية، وتنجز ملفات الهندسة المالية وإدراج الشركات في البورصة. بهدف التعرف على نتائج البورصة وآفاق نشاطها للمستنة الحالية، التقت "الاقتصاد والأعمال" عدداً من قادة شركات الوساطة.

صلاح الدين العجيمي: عام إرساء انطلاق البورصة

يقول صلاح الدين العجيمي الذي يرأس جمعية وسطاء البورصة، وكان مالكا لشركة وساطة تم دمجها مع شركة تابعة لجمعية اقتصادية معروفة في تونس، فانتج الدمج شركة "كوفيف كابيتال"، إن "الشركة التي لعبت دوراً مهماً في إصدار التحاليل المالية، ساهمت في ضبط نشاط البورصة في حالات التقلبات الحادة، وتمكنت من استقطاب مستثمرين عرب وأجانب، كما شاركت في عمليات إدراج وإصدارات وفي إعداد الدراسات والتحليلات المالية".

وحول نتائج السنة الماضية، رأى العجيمي الذي جاء إلى مهنة الوساطة من القطاع المصرفي حيث عمل لسنوات في البنك العربي لتونس التابع لجمعية - البنك العربي، أن "الحصيلة كانت جيدة حيث دخلت 3 مؤسسات إلى البورصة، وتمت خصخصة بنك الجنوب فاشترت حصة الدولة مجموعة أجنينة (إسبانية - مغربية) وصدرت قرارات رئاسية ستكون لها انعكاسات إيجابية في المدى القريب، كما دخل وسيط جديد إلى البورصة سيكون له شأن كبير في رفع مستوى الخدمات المالية".

وعن آفاق السنة الحالية، اعتبر العجيمي أنها ستكون مرحلة إرساء وانطلاق العمل بالقرارات الرئاسية الخاصة بتنشيط السوق المالية، حيث سيبدأ العمل في

أول صندوق مؤسساتي، وسيحتاج للمستثمرين الأجانب تملك نسبة 100 في المئة من الشركات للدرجة. كل ذلك سينعكس جودة في الطلب وفي العرض، ما يؤدي إلى تحسن كبير على مستوى الرسملة السوقية حتى نهاية 2006 فتصبح عندنا سوق مالية غنية بالفرص والآفاق وكانت "كوفيف كابيتال"، قد ساهمت في أول صندوق مؤسساتي (بروياركو) الذي يساهم فيه صندوق الضمان الاجتماعي وشركات التأمين. وقامت "كوفيف كابيتال" بجهود علي مدى سنتين لإنجاح هذه العملية، فضلاً عن احتلالها المرتبة الأولى في التعاملات الإلكترونية والمرتبة الثانية في مجال التعاملات".

وفي نظرة سريعة للمستقبل، قال العجيمي إن الهدف الأساسي هو تحسين أداء الشركة ونتائجها هذه السنة، والمساهمة بفعالية في صندوق بروياركو، والعمل على إنشاء صندوق استثماري مشترك وتطوير العلاقة مع المستثمرين العرب أفراداً ومؤسساتين

خالد آية خليفة:

التحالف مع جلوب الكويتية

يعتبر قادة شركات الوساطة في تونس، أن أحد أبرز التطورات التي شهدتها السوق خلال العام 2005، هو دخول وسيط جديد سيكون له أثر كبير في تطوير الخدمات التي



صلاح الدين العجيمي

تقدمها شركات الوساطة. واللاعب الجديد هو خالد آية خليفة الذي اشترى مع شركاء له شركة وساطة هي "فييناكوب" التي نجحت خلال بضعة أشهر من المنافسة على المراتب الأولى.

وخالد آية خليفة ليس غريباً عن السوق التونسية وإن كان غاب عنها لسنوات طويلة عمل خلالها في الكويت وفي سويسرا. فهو يتعامل مع السوق التونسية منذ بضع سنوات، عبر شركته في سويسرا، لكن ما يتميز به نشاط "فييناكوب" هو العلاقة الوثيقة للسيد آية خليفة مع المستثمرين الخليجيين، وأسلوب العمل الذي يعتبر هجوماً إلى حد بعيد، مع العلم أن آية خليفة يصرح دائماً أن "فييناكوب" لا تهدف إلى منافسة أحد بقدر ما تسعى إلى تطوير مهنة الوساطة في تونس.

ومنذ منتصف السنة الماضية، بدأ الأثر الإيجابي لنشاط "فييناكوب" وديناميكية إدارتها، يظهر على مؤشرات السوق بعدما دخل عدد من المستثمرين في طريقها. لكن العملية الأبرز هي التي جرت آخر السنة ونتج عنها تحالف بين "فييناكوب" وديناميكية أكبر المجموعات المالية في الكويت ومنطقة الخليج وهي "غلوب للاستثمار" التي اشترت نسبة 49 في المئة من "فييناكوب"، واتفقت معها على القيام بنشاطات استثمارية في تونس وبلدان شمال أفريقيا.

بالنسبة لنشاطات البورصة يقول خالد آية خليفة، إن العام الماضي تميز بأمور عدة أهمها تسمية شخصية ذات كفاءة عالية على رأس مهنة السوق المالية هي زينب غلوز ما اعتبره مؤشراً على رغبة حقيقية لدى السلطات الرسمية لتنمية سوق رأس المال للتونسية. أما الحدث المهم الثاني فهو دخول مجموعة قرطاج للطيران إلى البورصة وفتح



خالد الزويبي

خالد الزويبي:

نمو الاستثمار الخارجي

انضمت شركة "تصرف ومالية" (CGF) إلى نادي الكبار في السوق التونسية. ويقول المدير العام للشركة خالد الزويبي إن العام 2005 كان بمثابة انطلاقا جديدة للسوق المالية التونسية بعد فترة من الركود، فتم إدراج شركات جديدة وطرح زيادات في رؤوس أموال الشركات وطرح سندات، فضلا عن عمليات عرض عمومي للبيع. وإضافة إلى الأرقام القياسية المسجلة على صعيد المؤشر وحجم التداول والرسلة السوقية، تميزت الفترة الماضية بارتفاع حجم الاستثمار الخارجي، ورأى الزويبي أن الانطلاقة مستمرة وستشهد السوق عمليات إدراج جديدة ونشوء صناديق عدة للتوظيف المشترك، كما سيدخل مستثمرون جدد من الخارج إلى جانب ارتفاع عدد المدخزين للحليين في السوق المالية.

وقال الزويبي إن شركة "تصرف ومالية" CGF شاركت العام الماضي بجميع عمليات العروض العمومية للبيع واعتمدت استراتيجية للنمو تركزت بشكل أساسي في تعزيز العلاقة مع الشركة التونسية للتأمين على الحياة "أمينه" في التعريف بنشاط الشركة ومزايا السوق التونسية لدى مستثمرين عرب وخليجيين بشكل خاص. وعملت CGF على تغيير مقرها أنسجاما مع أهدافها في تقديم أفضل الخدمات للمستثمرين المحليين والأجانب. وأضاف الزويبي أن الشركة ستواصل تنفيذ استراتيجيتها من خلال استقطاب أدراج جديدة من المدخزين، وستطلق عددا من صناديق التوظيف الجماعي. ■



مراد بن شعيان

المجموعات الاقتصادية التونسية التي ترغب بإعداد دراسات مالية والدخول إلى البورصة. وفي الوقت نفسه، أصبحت مأك مقصداً لمستثمرين جدد من الإمارات العربية ومنطقة الخليج بشكل عام.

حول نتائج السوق المالية للعام الماضي رأى بن شعيان أن أهم ما تحقق هو تطور مؤشر تونديكس بأكثر من 20 في المئة وهي ثاني أفضل نسبة نمو خلال السنوات العشر الأخيرة، وتم خلال السنة إدراج 4 شركات جديدة وعملية خصخصة بنك الجنوب.

وتوقع مراد بن شعيان أن يستمر التطور الإيجابي وأن تشهد السوق عمليات مهمة منها دخول شريك استراتيجي جديد في رأس مال مؤسسة اتصالات تونس مع إمكان إدراجها في البورصة لاحقا. كما توقع أن يتسارع تنفيذ برنامج الخصخصة، ويرتقب إنشاء صناديق توظيف جديدة وقيام سوق مالية مخصصة للمؤسسات الصغرى والمتوسطة.

وتكثفت الشركة خلال العام الماضي من إدراج 3 شركات في البورصة وهي "جيف" لصناعة مصافي السيارات، "قرطاج للطيران" والشركة العقارية التونسية السعودية. كما شاركت "مأك" في عملية رفع رأس مال "سوموسان" لصناعة السيراميك. كما أطلقت 3 صناديق استثمار، إلى جانب استقطابها لمستثمرين جدد من منطقة الخليج.

ورأى بن شعيان أن الفرص ستزداد وتنوع هذه السنة، وتوقع أن تنجز "مأك" عمليات إدراج جديدة، وتحسن مردودية الصناديق التي أنشأتها، وتطلق صندوق استثمار مشترك موجه بشكل خاص إلى المستثمرين الأجانب. وتسعى الشركة إلى نيل حصة من نشاط السوق الجديدة من خلال إدراج عدد من المؤسسات الصغرى والمتوسطة.



خالد آية حيلة

رأس مالها للمعوم، الأمر الذي انعكس إيجاباً على العرض والطلب في آن معاً، خصوصاً بعد دخول مستثمرين من بلدان الخليج. وأضاف أن انضمام "فيناكورب" إلى شركات الوساطة شكل عاملاً إيجابياً أيضاً. وحول آفاق السنة الحالية، رأى آية خليفة أنها ستشهد نتائج جيدة أيضاً، لا سيما بعد إنشاء صناديق استثمارية مؤسساتية، وإدراج شركات جديدة. وبالتالي يتوقع نتائج إيجابية غير مسبوقة.

مراد بن شعيان:

"مأك" للوساطة أكبر محرك للسوق"

أواخر التسعينات دخل مراد بن شعيان مساهماً في شركة للوساطة، كانت في مرتبة متأخرة، وسرعان ما أصبح المساهم الأكبر فيها وفي أقل من سنة تمكن من تطوير نشاط شركة "مأك" لتحتل المرتبة الأولى في حجم التعامل، متقدمة على شركات عريقة وذات خبرة وسعة جيدة في السوق.

وفي حين اعتبر البعض أن مراد بن شعيان يقوم بمغامرة غير محسوبة، إلا أن الرجل نجح في أسلوبه الإقحامي، فاستطاع أكبر حجم من الاستثمارات من الكريت في مرحلة أولى ومن الإمارات وغيرها من البلدان الخليجية لاحقاً، وحاز على ثقة المتعاملين وكان المستثمرون أوفياء له في الفترة التي تراجعت خلالها مؤشرات السوق، كما استمروا معه في العصر الذهبي الذي تشهده بورصة تونس حالياً.

ولهم دليل على الثقة التي تتمتع بها "مأك" في الداخل وفي الخارج، أنها كانت اللاعن الأساسي هذه السنة، فاستاثرت بمعظم عمليات الإصدار وإدراج الشركات في البورصة. وأصبحت مقصداً للكبريات



عبدان المسلم

مع التركيز على التحول إلى شركة قابضة والمحافظة على الطابع الاستثماري في الوقت نفسه.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة دار الاستثمار عبدان المسلم حول استراتيجية الشركة، ونتائجها المالية والأسباب التي ساهمت في تحقيقها، والرؤية المستقبلية وفرص النمو في القطاع الاستثماري وأبرز المشاريع التي تقوم بتطويرها.

دار الاستثمار:

توسع وتنوع في الاستثمارات

الكويت - عاصم البعيني

تسعى شركة دار الاستثمار إلى تعزيز تواجدتها في الأسواق الخارجية، وإلى تنويع استثماراتها، والاستفادة من فرص النمو التي تشهدها الأسواق الناشئة كالعراق، السودان، مصر وتركيا، لا سيما في القطاع العقاري، إلى جانب تركيزها على السوق الكويتية بالطبع.

وتمكنت الشركة من تحقيق زيادة كبيرة في الأرباح بين العامين 2003 و2004، بلغت نحو 107.4 في المئة، واستحوذت على أكثر من 10 شركات في مختلف القطاعات، واستمرت وفيرة النمو نفسها في العام 2005،

والقطاع العقاري الذي يكمل الدور الاستثماري الذي تلعبه دار الاستثمار.

تعزيز التنوع الخارجي

ولفت المسلم إلى أن المجموعة تسعى إلى رفع حجم إيراداتها من الأسواق الخارجية خصوصاً أن النسبة الأكبر منها مصدرها السوق المحلية، من خلال الاستفادة من الفرص في الأسواق التي تتواجد فيها كالحرين، أو من خلال دخول أسواق جديدة كالسوق السعودية والسورية عبر تأسيس مصرف إسلامي بالتعاون مع شركة الشال الكويتية والبنك التجاري الكويتي برأس مال 100 مليون دولار، بالإضافة إلى الاستفادة من فرص النمو في القطاع العقاري في المنطقة حيث يأتي مشروع جزر "أوقيانا" في الإمارات في سياق هذه الاستراتيجية.

وعن التوجهات المستقبلية للشركة يقول المسلم إن الشركة ستركز في المرحلة المقبلة على المشاريع التي أطلقتها في كافة القطاعات لا سيما في القطاع العقاري. ومن المتوقع أن تحقق هذه المشاريع عوائد كبيرة. وهناك توجه للدخول إلى الأسواق العربية كالسوق المصرية، السودانية، العراقية وكذلك إلى تركيا وإيران وأوروبا الشرقية.

ويذاع المسلم عن استراتيجية دار الاستثمار التي ارتكزت على تأسيس

"إيفاد القابضة" والتحول في خريطة الملكية، يقول المسلم إن شركة "إيفاد القابضة" إلى جانب شركاتها التابعة والمستثمرين الرئيسيين فيها تملكو نسبة 20 في الدار. ويضيف أن هناك تكاملاً في توجه الشركتين خصوصاً أن مجموعة "إيفاد القابضة" تلعب دوراً مهماً في قطاع النقل

يقول رئيس مجلس إدارة شركة دار الاستثمار والعضو المنتدب عبدان المسلم إن استراتيجية المجموعة تركز على تعزيز الحضور في الأسواق الخارجية والتوسع نحو الأسواق الواعدة والناشئة ورفع حجم إيراداتها منها عبر الدخول في مشاريع عملاقة كمشروع جزر "أوقيانا" في الإمارات. وبقدر ما يشدد المسلم على أهمية وضع استراتيجية واضحة للمجموعة، لفت إلى ضرورة انصافها بالورونة التي تتيح للدول إلى أسواق جديدة في الوقت المناسب والتفاعل مع مؤشرات السوق.

استراتيجية مرنة

ويضيف، "إن المرونة تشكل الركيزة الأساسية في أي استراتيجية عمل ناجحة، ولغت للمسلم إلى أن التحول إلى شركة قابضة لن يلغي الطابع الاستثماري للمجموعة، ففي حين أن الشركات القابضة تخضع لرقابة وزارة التجارة فقط، فإن الشركات الاستثمارية تخضع لرقابة البنك المركزي خصوصاً أن المجموعة تلتزم أقصى معايير الشفافية المالية وليس لديها ما تخفيه، كما أن التشدد في الرقابة يضمن مزيداً من الثقة في تعاملات المجموعة في الأسواق الخارجية خصوصاً في ظل التوسع الخارجي الذي تشهده المجموعة وعن علاقة دار الاستثمار بمجموعة

مشروع
عبدان المسلم



مشروع أوفيانا



مشروع مدينة المستقبل

إلى بناء وتطوير نحو 2000 وحدة سكنية وفندقين ومنتجع صحي ومارينا تتسع لأكثر من ألف قارب ويحتضن المشروع تسلم الشركة الأرض في نهاية العام 2008، وسيتم وضع التصاميم الخاصة بالمشروع خلال الستين للفتين كما من المتوقع أن يتم تسليم الوحدات والشقق السكنية في المشروع بين العامين 2010 و 2011.

نتائج مالية مميزة

شكل قطاع التمويل أبرز مصادر الإيرادات للمجموعة وذلك من العام 1994 وحتى العام 2002، بخلاف العامين 2002 و2003 حيث شكل القطاع العقاري المصدر الأول للإيرادات، وهذا ما ساهم في تنويع الاستثمارات وتنويع مصادر الدخل، ففي حين كانت مصادر التمويل تقتصر على مؤسسات فقط، فإن آيا من المؤسسات الشقيقة والتابعة لا توفر أكثر من 10 إلى 15 في المئة من هذه المصادر.

وعلى صعيد الأرباح، بلغت الأرباح الصافية في العام 2004 نحو 26,76 مليون دينار، مقابل 12,90 مليوناً في العام 2003 أي بزيادة نسبتها نحو 107,4 في المئة، وأنتج نتائج العام 2005 لتؤكد على استمرار وتيرة النتائج المالية المميزة، حيث قفزت إيرادات الاستثمارات من 2,754 مليون دينار في العام 2004 إلى 33,430 مليوناً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005، بينما بلغت الأرباح الصافية خلال الأشهر التسعة المنتهية في 30 أيلول/سبتمبر 2005 نحو 59,458 مليون دينار، في حين بلغ إجمالي الموجودات نحو 1,13,501 مليون دينار مقارنة بنحو 334,45 مليوناً في العام 2004، وبلغ رأس المال المجموعة نحو 50,674 مليون دينار. وعلى صعيد التصنيف المالي رفعت شركة ادراك تصنيفها الائتماني من BB- إلى العام 2001 إلى BB+ خلال العام 2004 وفقاً

ومن المتوقع أن يتم انتهاء الأعمال فيه في العام 2008، كما من المتوقع أن يبلغ العائد على رأس المال نحو 24,7 في المئة، مقابل 12 في المئة كعائد على حقوق المساهمين. ويضيف: "تكتسب أهمية المشروع في أنه يقع في منطقة الجنوب التي تهتقد إلى مشاريع البنى التحتية من مستشفيات، فنادق، مراكز تجارية وأبنية سكنية، والتي من المتوقع أن تستقطب العديد من الاستثمارات وتشهد قوة في المشاريع".

عن مشروع "كابيتال تاور"، يقول المسلم: إن المشروع يمتد على مساحة نحو 6 آلاف متر مربع في منطقة الشرق، ويمتاز بموقع جغرافي مميز على الواجهة البحرية، وتبلغ تكاليفه الإجمالية نحو 88 مليون دينار، ويضم برجاً بارتفاع نحو 350 متراً، منها مكاتب بالإضافة إلى فندق من 15 طابقاً يضم 230 غرفة وشقة سكنية، ومركز تسوق ومواقف للسيارات. ومن المتوقع أن تنتهي الأعمال فيه في بداية العام 2009، وستقوم بإدارته شركة برومان ميس (Proman Macc).

يأتي مشروع "أوفيانا" في سياق استراتيجية الشركة المستقبلية التي تهدف إلى تطوير مشاريع عملاقة، وتصل تكاليفه الإجمالية إلى نحو 2,5 مليار دولار، ويهدف

نتطلع إلى أسواق مصر والسودان وأوروبا الشرقية

2003 عام التحول نحو التملك والاستحواذ

شركات جديدة أو الاستحواذ على شركات متعطرة وإعادة طرحها. وعلى الرغم من التساؤلات العديدة التي طرحت حول هذه الاستراتيجية، أكد المسلم أنها حققت نتائجها المرجوة، والدليل تجربة شركة المال التي تضاعفت أرباحها بنسبة عشرة أضعاف، بعد أن كانت قد خسرت أكثر من ثلث رأس مالها عند الاستحواذ عليها.

سلسلة مشاريع عقارية

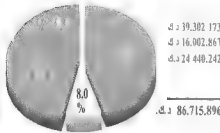
يقول عدنان العقاري أهمية خاصة واستغاثت من فرص النمو التي أقرها هذا القطاع في الكويت، خصوصاً أنه ساهم بنسبة نحو 7,5 في المئة من الناتج الإجمالي المحلي، ما وفر فرصاً استثمارية وأعيد بالنسبة للشركة. وهي تعمل اليوم على تطوير مشاريع عقارية عدة أبرزها مشروع مدينة المستقبل، مشروع برج العاصمة - "كابيتال تاور"، مشروع "أوفيانا" كجزء من مشروع العالم في الإمارات.

وبالنسبة لمشروع "خبري الفحيحيل" - مدينة المستقبل - فهو أكبر مشروع تطوره القطاع الخاص في الكويت، حيث تم تأسيس شركة الخبري لتطويره برأس مال معلن يبلغ نحو 50 مليون دينار ويحتاج المشروع إلى نحو 450 مليوناً لاستكمالها، يمكن توفيرها عن طريق زيادة رأس المال الشركة أو عن طريق شركات التمويل، أو من خلال بيع أجزاء من المشروع إلى شركات متخصصة أو حتى من خلال تأسيس شركات خاصة لتطوير هذا المشروع.

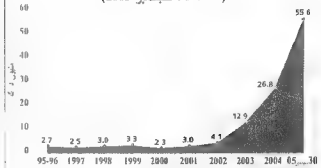
يعد المشروع على مساحة 240 ألف متر مربع، وهو عبارة عن مدينة متكاملة تضم فندقاً وأجنحة فندقية ومنتجعات، وعدداً من الأبراج السكنية والفيلل والمكاتب بالإضافة إلى الأسواق التجارية ومطاعم، وسينمائي المشروع وفقاً لمعايير عالية الجودة.



توزيع الأرباح خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005



الأرباح الصافية (1995-30 سبتمبر 2005)



لتقييم وكالة Capital Intelligence.

وعن الأسباب التي أدت إلى تحقيق هذه النتائج، يقول المسلم إن نجاح الشركة مرتبط بموامل عدة أبرزها: توفير قاعدة مالية متينة، استراتيجية عمل طويلة الأمد تتسم بالوضوح، توفير منتجات خاصة بالشركة، وتفاعل مع مؤشرات السوق، والمبادرة إلى اقتناص الفرص مع دراسة دقيقة لمخاطر السوق. ويضيف أن دار الاستثمار استندت إلى هذه العوامل ووضعت رؤية واضحة مستندة إلى مؤشرات السوق فانجهت إلى قطاع التمويل مع انطلاقته واستغادت من فرص النمو فيه وفرص النمو التي شهدتها القطاع العقاري في الكويت.

مراحل التوسع والنمو

يذكر أن دار الاستثمار، ركزت نشاطها في المرحلة الأولى، التي استمرت حتى العام 1998، على قطاع تمويل التجزئة (Retail Finance). أما المرحلة الثانية، والتي امتدت من العام 1998 وحتى العام 2003، فارتكزت على التحول إلى مجموعة عالمية قابضة عبر توزيع الأنشطة الرئيسية فيها على شركات تم تأسيسها أو تملكها وإعادة طرحتها. ولكن هبوط أسعار النفط العالمية في تلك المرحلة وتراجع سوق الأوراق المالية في الكويت ساعدا في تأخير هذه الانطلاقة. فركزت المجموعة على استثمار الفرص في

2003 العام التحول

شكّل عام 2003 نقطة التحول بالنسبة لدار الاستثمار على صعيد الاستراتيجية الرامية إلى تملك واستحوذ الشركات كما يقول المسلم، وتمثلت أولى الخطوات بتملك شركة المال الإسلامية التي تم تحويلها من شركة المدار بعد إعادة هيكلتها وطرحتها من جديد. وساهمت هذه الخطوة في ارتفاع قيمة السهم من نحو 73 فلساً إلى 750 فلساً، وأوكل إليها التمويل العقاري والتجاري. كما قامت المجموعة بتأسيس شركة الدار لإدارة الأصول "أدام"، وأوكل إليها إدارة المحافظ والصناديق الاستثمارية، وتم تأسيس شركة "أرد" وأوكل إليها أنشطة وخدمات تمويل التجزئة، وتمتلك الشركة تصنيص وتصميم أموال الـ (C.R.C)، ورفعت المجموعة حصتها في شركة وفاق للتأمين التكافلي وتأسيس بنك الدار الاستثماري في البحرين برأس مال 200 مليون دولار، بالإضافة إلى تملك نسبة 30 في المئة من بنك البحرين الإسلامي، الدار الوطنية للعقارات "الملك" برأس مال 35 مليون دينار، وشركة "خباري" القابضة برأس مال 50 مليون دينار، وشركة "منازل" القابضة برأس مال 65 مليون دينار، وشركة "أوقيانا" برأس مال 250 مليون دينار، وكشفت أن المجموعة بصدد تأسيس شركة استحوذ برأس مال 250 مليون دينار. ■

"أديم" للاستثمار ورجال اللوجيستية تستحوذان على حصة في "غلف كرافت"

وأضاف أن الشركة ستلعب دوراً مهماً في مشروع "أوقيانا" الذي تطوره شركة الدار، لافتاً إلى وجود توجه نحو إدراج "غلف كرافت" في أسواق الأوراق المالية الخليجية. أما مدير عام شركة رجال خالد الرومي فقال: "ستساهم هذه الخطوة في توسع وانتشار الشركة في خدمات النقل البري والبحري والجوي وفي قطاع الخدمات اللوجيستية والنقل والتوزيع الكلتكسي والباص البحري وتأمين شركة مواصلات متكاملة". وتابع قائلاً: "قال رئيس شركة "غلف كرافت" محمد الشمالي إن الشركة تعد من أبرز الشركات في مجال الخدمات البحرية وتنصير إنتاجها إلى 70 دولة، وأضاف أن حجم سوق البحوث والقوارب يقدر بنحو 300 يخت وقارب في الخليج بقيمة 250 مليون دولار، حصة "غلف كرافت" منها تصل إلى 50 في المئة. يذكر أن رأس مال شركة "غلف كرافت" يبلغ نحو 50 مليون دولار، ومن المتوقع أن يتم رفعه إلى نحو 300 مليون دولار.

أعلنت شركة "أديم" للاستثمار وشركة "رجال" اللوجيستية، إحدى الشركات التابعة لدار الاستثمار، عن شراء نسبة 45 في المئة من رأس مال شركة "غلف كرافت" الإماراتية المتخصصة في مجال تصنيع القوارب واليخوت. وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة دار الاستثمار عدنان المسلم إن تملك إحدى الشركات التابعة لدار الاستثمار، حصة في شركة "غلف كرافت" يأتي في إطار تعزيز استراتيجية الدار الرامية إلى التحول إلى شركة استثمارية مالية تملك شركة رجال شركات عاملة في كافة القطاعات الاقتصادية الواعدة كقطاع الخدمات الصناعية واللوجيستية تصنعة اليخوت والقوارب. من جهته، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "أديم للاستثمار" مصطفى الصالح أن عملية الشراء تعتبر خطوة استراتيجية تساهم في تعزيز أنشطة شركتي "أديم" و"رجال" وشركات الدار بشكل عام في دول المنطقة ودولة الإمارات بشكل خاص.



OUR KNOW - HOW

- **TRADING ON THE STOCK MARKET**
- **ASSET MANAGEMENT**
- **CORPORATE FINANCE**

COFIB CAPITAL FINANCES
25, Rue Docteur CALMETTE - Cité Mahrajène 1082 Tunis
Tel: +216 71 84 02 53
Fax: +216 71 84 37 78
Site: www.capfinance.com.tn
E-mail: commercial@capfinance.com.tn



العوجان" تفكر بالتخلي عن وكالة Cadbury

عادل العوجان:

الاكتتاب العام؛ العام المقبل



الرياض - مروان النمر

بحلول مؤتمرها الأولى؛ وضعت شركة العوجان الصناعية خطة خمسية بعنوان "355" تهدف إلى زيادة مبيعاتها من 250 مليون دولار إلى 500 مليون على مدى خمسة أعوام من خلال خمسة مُنتجات، الأمر الذي يعزز مكانة الشركة التي تحتل المرتبة 50 بين أكبر الشركات السعودية.

ويشكل التوسُّع الخارجي أبرز معالم هذه الخطة؛ بدءاً من مصنع دبي الذي سيرفع الطاقة الإنتاجية من مليار عبوة عصير سنوياً إلى 1,5 مليار، ويليه مصانع طهران وأفريقيا الشمالية وسورية والعراق؛ الذي يُخوّل الأمن فقط دون إنشاء مصنع فيه كما يقول عادل العوجان، رئيس مجلس إدارة شركة العوجان الصناعية لـ "الاقتصاد والأعمال".

للاكتتاب العام" بحسب العوجان، ورغم أن السوق جذابة حالياً لهذا الطرح، إلا أنه لا يتوقع استكمال الإجراءات قبل العام المقبل موعد تحويل الشركة إلى مساهمة عامة؛ "عندما تصبح خياراً لنا التمويلية أوسع للقيام بعمليات توسُّع جديدة بعيداً عن الإقراض".

تُعتد Cadbury

"تقوم ستراتييجيتنا على استبدال الاستيراد بالإنتاج المحلي؛ وننتهز كل فرصة لتصنيع كل ما نستورده، هذا الأمر لا ينطبق على ماركة "كادبري" Cadbury التي ترفض الشركة الإنكليزية تصنيعها خارج مصانعها الأم في بريطانيا. ولو تجاوزوا معنا لصنعا كافة أصناف شكلاته "كادبري" محلياً منذ 10 أعوام؛ وتجنّبنا الضرر الكبير الذي يصيب البضائع جراء الوقت الذي يستلزمه الشحن والتوزيع، والاستفادات شركة "كادبري" أكثر؛ كما المستهلك الذي سيحصل على بضاعة طازجة أسوة

بـ... سبيد، محدد إلى حطي إنتاج جديدين مع الخطتين القائمين لزيادة طاقتنا الإنتاجية من مليار عبوة عصير سنوياً إلى مليار ونصف بحلول العام 2007. لافتاً إلى أن هذه الخطوط لا تُشكّل حكماً زيادة فعلية في الإنتاج بل الأهم تخفيف العبء عن مصنع الدمام الذي سننقل 50 مليون ريال لإعادة تنظيمه". حيث يتم تمويل كافة هذه العمليات ذاتياً وعبر قروض مصرفية متوسطة وطويلة الأجل

"نحن شركة عائلية عمرها 100 عام؛ وتحولها مؤخراً من تضامنية إلى مساهمة مغلقة يُشكل الخطوة الأولى باتجاه طرحها

هو تخفيف الضغط عن مصنعنا الرئيسي في الدمام؛ الذي توسّع من خط إنتاج واحد في العام 1980 إلى 14 خطاً حالياً تعمل جميعها على مدى 20 ساعة يومياً لسبعة أيام في الأسبوع. أضف إلى ذلك أن ميناء جبل علي الذي يبعد عن المصنع بضع كيلومترات فقط يُشكل مركز تصدير ستراتييجي إلى إيران والهند وشرق أفريقيا. أما السبب الثالث فهو تصنيع شراب الشعير "بريكان" الذي تملك علامته التجارية منذ 20 عاماً ولا نستطيع تصنيعه محلياً بسبب الأنظمة التي لا تتيح إنتاج هذا الصنف في المملكة".

فلوس مهدورة

يُصرّح العوجان: "لو كان لدينا الطاقة الإنتاجية الكافية خلال العامين الماضيين لراحت مبيعاتنا بنسبة 50 في المئة، هذه فلوس فقدها ولن تعود. لكن مع افتتاح مصنع دبي سنُلقي هذا الطلب المرتفع على

بعد الدمام ودي وطهران،
الاتجاه لبناء مصنع في سورية
وأخر في شمال أفريقيا

وستنشئ إلى جواره مصنعاً لعبب الألميوم والبيلاستيك بالتعاون مع الشركة العربية للعبب في الدمام. وتبلغ كلفة المشروع عشرين ألف مليون دولار.

وبالنسبة للخطوات التوسعية اللاحقة يضيف: "سكان إنشاء المصنعين الرابع والخامس (بعد الدمام وذي طهران) يخضع لعوامل السوق؛ فمبيعاتنا في شمال أفريقيا ممتازة ويمكن أن نبني مصنعاً هناك وكذلك في بلاد الشام حيث نشكر بإقامة مصنع في سورية. أما سوق العراق ورغم الأحداث الأمنية والإغراق من قبل البضائع التركية إلا أنها سوقاً قوية جداً بالنسبة لنا حيث تزداد مبيعاتنا عاماً بعد عام، ويقف العنصر الأمني فقط حائلاً دون إنشائنا مصنعاً هناك".

التصدير كنز

حول انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية وانعكاسات ذلك على صناعة العصائر السعودية يؤكد **العوجان**: "إننا جاهزون للمنافسة منذ 10 أعوام؛ فنحن من الصناعات التي لا تتأثر بالمنافسة الخارجية لأننا لا نتمتع بأية حماية منذ عقود. بالعكس فإن تخفيض التعرفة الجمركية من قبل دول المنظمة الباقية سيساهم في تشجيعنا على التصدير وانتشار بضائعنا خصوصاً إلى أوروبا وشرق آسيا. ومن جهة ثانية سيقضي علينا تطوير أنظمتنا التجارية والداخلية لمواكبة هذه العملية".

لكنه يلفت في المقابل: "يبقى على الشركات السعودية أن تُنقش قدراتها التصديرية وأن تتحدد مسبقاً نسبة 20 في المئة على الأقل من مبيعاتها كهدف للتصدير ولا تكفي بتلبية احتياجات السوق المحلية واستغناء كافة الغرض فيها؛ فهذا تفكير خاطئ". مشدداً: "على الشركات التفكير أن تبني لها أسواقاً خارجية وأن تهتم بها وترعاها باعتبارها كنزاً للأوقات الجيدة والعصبة على حد سواء".

ويختم عادل العوجان بالحديث عن الخطة الخمسية للشركة التي تمتد بين العامين 2005 و2010: "هدفنا من خلال هذه الخطة التي نسعيها 555 أن نضاعف مبيعاتنا من 250 مليون دولار إلى 500 مليون دولار من خلال التركيز على 5 منتجات: "راني"، "هاني"، "فيمو"، "بوبيكان" و"ليبوتون آيس تي" الذي نصنعه لصالح شركة "يونيليفر". وخلال عام واحد تعطينا النمو المستهدف مما يُرجح أن نحقق أهداف هذه الخطة خلال ثلاثة أعوام بدلاً من خمسة".

انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية سيساهم في انتشار بضائعنا في أوروبا وشرق آسيا

أو إدخال بضائعنا إلى سوقها أن نتمتع بالـ "فرانشايز" وفق إشراف مباشر من قبلنا على عمليات التصنيع

إيران والعراق

لجهة الأسواق، يكشف **العوجان** أن السوق السعودية تشكل 45 في المئة من مبيعات الشركة؛ "حيث يستحوذ على حصة 90 في المئة من العصائر المحلية و41 في المئة من سوق شراب الشعير و18 في المئة من كامل سوق المشروبات بما فيها الغازية، تليها سوق الخليج التي تستهلك 30 في المئة من مبيعاتنا. أما نسبة الـ 25 في المئة الباقية فتتوزع على شمال وشرق أفريقيا واليمن والأردن وسورية والعراق".

وخصوصاً إيران التي تُعد أكثر أسواقنا نمواً ونعتمد بناء مصنع فيها. وعن ذلك، يقول: "سنبدأ بإنشائه خلال الربع الأول من العام الحالي على أن يُنجز بالكامل بداية العام 2007".

منتجات "ماستر فودز" (مارس، تويكس، غلاكسي) التي يتم تصنيعها في المنطقة منذ سنين طويلة. لكن الشركات الكبيرة تزاوي مصالحها الخاصة فقط ولا تكتفي بمصلحة كل مؤرخ في كل سوق. لذلك ومع إصرار "كادبري" على موقفها فإن موضوع الاستثمار أو توزيع بضائعنا من قبلنا قيد الدراسة لأنه يعطل نمونا في قطاع الشكولاته. كاشفاً أن "العوجان" بدأت بتصنيع ماركة "راني" للشكولاته والحلويات الخاصة بها في تركيا؛ بهدف نقل التجربة إلى مصانعنا في المملكة لاحقاً.

"فرانشايز" على مضض

يستبعد **العوجان** اعتماد الـ "فرانشايز" لتعزيب انتشار علامات التجارية؛ معلقاً: "السبب بأن ماركات الشركة هي أهم ما نملك وهي رأس مالنا الذي لا نستطيع المخاطرة به لذلك لا نرغب بإعطاء رخصة إنتاجها لأحد، خصوصاً أن تصنيع منتجاتنا ومشروب "راني" بالذات دقيق جداً لأنه الوحيد في العالم الذي يحتوي بحبيبات الفواكه كالبشر والشاي والآنناس والنعناع؛ بخلاف العصائر والمشروبات الغازية الأخرى التي لا يتطلب التحكم بإنتاجها وجودتها للمعايير الدقيقة نفسها؛ لذلك، سنُبقي الإنتاج والتسويق تحت سيطرة الشركة ونعطي حق التوزيع فقط. لكنه لا ينبغي بالمطلق إذا اقتضى الأمر ولم نستطع بناء مصنع في إحدى الدول".





خالد بن كلفان

دبي للاستثمار: مشاريع بمليار دولار

دبي - الاقتصاد والأعمال

وسط موجة الاستثمار العقاري الذي يتخذ شكل الفورة في المنطقة العربية، والخليجية بشكل خاص، تتميز "دبي للاستثمار" برؤية مختلفة يحتل القطاع الصناعي فيها مركز الأولوية. فـ "الدول تقاس بتطورها الصناعي وليس بتطورها العقاري"، يقول العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للاستثمار خالد بن كلفان لـ "الاقتصاد والأعمال"، لافتاً إلى ضرورة تنويع مصادر الدخل واعتماد الصناعة خياراً سترategic في الدول العربية.

يوضح بن كلفان أن سبب "التخبط" الذي يعيشه القطاع الصناعي حالياً يعود إلى غياب التوجّه الواضح لدى الحكومات العربية بتبني سياسات صناعية مجدية، وإلى افتقار هذه الحكومات إلى قرار يعتبر الصناعة خياراً سترategic للمنطقة العربية بشكل عام ولكل دولة من دولها بشكل خاص. وبلغت إلى أن هذا التوجّه غائب حتى في الدول التي حققت صناعاتها تقدماً ملحوظاً مثل دولة الإمارات العربية.

التشجيع وليس الدعم

ويشير بن كلفان إلى أن مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي ارتفعت في الإمارات إلى نحو 11 في المئة حالياً، مقابل نحو 6 في المئة منذ خمس سنوات تقريباً. وعزا ذلك إلى مبادرات عدة اتخذتها الحكومة والقطاع الخاص، إضافة إلى الموقع السترategic للتميز لدولة الإمارات حيث حركة إعادة التصدير نشطة والحصول على اليد العاملة أمر سهل وكذلك المعدات والتقنيات العالية. وعلى الرغم من ذلك، يرى بن كلفان أن دولة الإمارات ما زالت تتفخر إلى جهة تعني بتعزيز القدرة التنافسية للشركات المحلية، في وقت تفاوض الحكومة على إزالة العوائق من أمام الشركات الأجنبية. فأسواق المنطقة وخصوصاً الإمارات تعاني، كما يقول، من الإغراق بسبب غياب الحماية، فملتجئ المحلي مدعو إلى منافسة المنتج الأجنبي وأن يكون بمستوى عالٍ من الجودة، لكن بأسعار المنتج "الصيني" المنخفضة. وهذه معاملة يدعو بن كلفان إلى دراستها بعمق والتوصل إلى حلول بشأنها تتناول البيئة القانونية

وضرورة تعزيز القدرات التنافسية للشركات الوطنية في ضوء المنافسة الحادة التي ستواجهها في المستقبل من قبل الشركات الأجنبية التي تتمتع بمصادر تمويل ذاتية وتكنولوجيا متطورة. ويقر بن كلفان بين مسألة تأمين البيئة السليمة للصناعة التي تمكنها من النمو والأدماز وبين الدعم، مؤكداً أن القطاع الصناعي ليس بحاجة إلى دعم من الحكومات وإنما إلى توفير تسهيلات معينة مثل المناطق الصناعية والخدمات وأسعار تنافسية للكهرباء والماء وغيرها.

مبادرات حجوة

وإذ يلفت بن كلفان إلى مبادرات فردية قام بها القطاع الخاص في عملية التصنيع وفي بناء شركات ذات قدرات تنافسية، يشير إلى أن هذه المبادرات كم تحقق أي تقدم على مستوى القطاع، ولم تحضن القدرة التنافسية للشركات المحلية، وهي لن تستطيع الصمود في وجه البوابة التي ستفتح علينا قريباً من خلال منظمة التجارة العالمية واتفاقيات التجارة الحرة.

وحسب بن كلفان، فإن العالم العربي يتمتع بمقومات صناعية عدة تتمثل بتوافر المواد الخام الطبيعية والأيدي العاملة ورؤوس الأموال والأسواق وأن بإمكان هذه العوامل مجتمعة أن تؤدي إلى تكامل إقتصادي في ما بين الدول العربية، إلا أنه يقول: "حتى الآن فشلنا على صعيد التكامل السياسي إلا أنه بإمكان التكامل الاقتصادي أن يقود إلى التكامل السياسي". ويضيف: "على كل دولة أن تبحث عن الصناعة الأنسب لها والتي تمكنها من المنافسة عالمياً."

وحول توجه معظم الاستثمارات في المنطقة نحو القطاع العقاري وقطاع الإنشاءات، يعتبر بن كلفان أن مستوى معيشة شعوب المنطقة العربية حالياً يتطلب تنويع مصادر الدخل وعدم حصرها بقطاع دون الآخر. ويقول: "تقاس الدول اليوم بمدى تطورهما الصناعي وليس بمدى تطورهما العقاري، ويجب عدم التركيز على قطاع معين على حساب القطاعات الأخرى لأن التوازن في القطاعات الاقتصادية الأخرى لأن التوازن في القطاعات الاقتصادية هو المخرج للكثير من المشاكل وهو الذي يضمن استمرارية النمو الاقتصادي".

تتقدّر استثمارات "دبي للاستثمار" حالياً بنحو ملياري درهم (277,7 مليون دولار)، نصفها موزع في القطاع الصناعي. والشركة بصدد الإعلان عن 20 مشروعاً جديداً بكلفة إجمالية تقدر بـ 4 مليارات درهم (1,1 مليار دولار) منها 2,2 مليار درهم تتعلق بالصناعة وشركات أو مصانع قائمة في منطقة الخليج. لتعزيز رؤوس أموال بعض الشركات وشراء شركات أو مصانع قائمة في منطقة الخليج. أما في خارج الإمارات، تستعلن "دبي للاستثمار" قريباً عن شراء شركة في المملكة العربية السعودية، كما تقوم بدراس طلبات من شركات سعودية عدة للاستثمار في مشاريعها المستقبلية. وإلى ذلك، يضيف بن كلفان: "لدينا شركة تسمى "شركة مشاريع" أو ما يعرف اليوم بمصطلح Capital Venture، مهمتها شراء شركات قائمة، بالكامل أو جزئياً، ومن خلالها نعمل على دعم رؤوس أموال هذه الشركات ونفتح لها مجالات عمل وأسواقاً جديدة سواء داخل الدولة أو في المنطقة الخليجية."



Tel: +961 . 1 . 841 020 - 5 / 7
Fax: +961 . 1 . 841 029
E-mail: flash@nbn.com.lb
www.nbn.com.lb
Arabsat 3A 260 East
Frequency: 11785 GHz





"أرامكس" تتجه إلى العالمية

فادي غندور: ماضون في سياسة التوسع والاندماج

دبي - مايا ريديان



فادي غندور

سجلت شركة أرامكس أداءً مالياً جيداً خلال العام الماضي وارتفعت أرباحها الصافية خلال الأشهر التسعة الأولى بنسبة 64 المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، وبلغت 51.6 مليون درهم (14,3 مليون دولار)، فيما ارتفعت إيراداتها بنسبة 23 المئة وسجلت 614 مليون درهم (170 مليون دولار). هذه النتائج جاءت متوافقة مع توقعات الشركة بحسب الرئيس التنفيذي لـ "أرامكس" فادي غندور، الذي أكد لـ "الاقتصاد والأعمال" مضي الشركة بخطتها التوسعية انطلاقاً من التركيز على الأسواق الاستراتيجية.

قد يكون من الصعب منافستها، إلا أن ذلك لا يمنع من أن تكون "متواجدين بقوة أكبر مما نحن الآن، ونفطي بعض أقسامها المهمة مثل القسم الشمالي الشرقي منها والشاغل الغربي".

عهد الحماية انتهى

وبحسب غندور، فالشاريع التوسعية التي تطمح "أرامكس" إلى تحقيقها هي مشاريع متوسطة المدى، أي أنها ستستجز خلال العامين 2006 و 2007. وبعض الاتفاقيات سيدخل حيز التنفيذ في النصف الأول من هذا العام. ويوضح أن "أرامكس" تتطلع إلى الشركات متوسطة الحجم وأحياناً الشركات الصغيرة التي تحقق أرباحاً جيدة وتتمتع بإدارة قوية. فنحن نقوم بشراء أرباح وتواجد جغرافي وإدارة، على حد تعبير غندور.

وفي هذا السياق، بلغت غندور إلى أن "أرامكس" تتمتع بحجم عمل كبير في معظم المناطق الجغرافية التي تتطلع إلى التواجد فيها، لكن هذا العمل يتم حالياً عبر شركات ترتبط مع "أرامكس" باتفاقيات. "وما نسمى إليه، يقول غندور، هو تعزيز هذا النشاط عبر التواجد الفعلي في هذه الأسواق، من خلال شراء شركات جديدة تكون قادرة على تلبية عملنا".

للطبوعات التي توزعها من 70 إلى أكثر من 150 مطبوعة. وتأتي عملية تملك شركة الخازن للتوزيع في فلسطين، بعد ثلاث سنوات على تملك وكالة التوزيع الأردنية التي باتت تعمل الآن تحت اسم "أرامكس مينية". وبعد دخولها السوق العراقية في نيسان / أبريل 2003، حيث باتت "أرامكس" أكبر شركة تحولي توزيع الطبوعات الأجنبية في العراق.

وعلى المستوى العالمي، أقدمت "أرامكس" على شراء شركة Priority Airfreight البريطانية، المتخصصة في خدمات النقل الدولي السريع والشحن الجوي بين المملكة المتحدة والولايات المتحدة. وهذه الخطوة هي الأولى في سياق خطة تسعى "أرامكس" إلى تحقيقها تتمثل في تعزيز تواجدها في الأسواق العالمية. ويرى فادي غندور أن الانطلاق نحو أسواق جديدة بات ممكناً وسيتم ذلك عبر "تأسيس شركة عالمية تتواجد في أبرز المناطق الجغرافية العالمية". ويوضح أن "أرامكس" تتطلع إلى أسواق آسيا، وخصوصاً السوق الصينية، وكذلك إلى بعض الأسواق الاستراتيجية في أوروبا، كإيطاليا والمناطق المجاورة لها. كما تتطلع إلى السوق الأميركية على الرغم من كونها سوقاً شاسعة وفيها مؤسسات كبيرة

يتركز اهتمام "أرامكس" في هذه المرحلة على عمليات تملك واستحواذ العديد من الشركات العاملة في القطاع. ويقول الرئيس التنفيذي فادي غندور: "تسير حالياً بقوة وفق استراتيجيةنا المتمثلة باستحواذ شركات لوجيستية وشركات شحن وشركات نقل". ويشير في هذا الصدد إلى مفاوضات تجري حالياً بهدف شراء عدد من الشركات في مختلف أنحاء العالم، منها اتفاقية في مصر قيد الإنجاز وسيعلن عنها قريباً.

وكانت "أرامكس" أنجزت خلال العام الماضي، عمليات عدة مشابهة، حيث تملك شركة إنفوفورت العاملة في مجال إدارة وتخزين الوثائق في منطقة الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومن شأن عملية التملك هذه أن تتيح لـ "أرامكس" تقديم خدماتها في أسواق جديدة، إذ تشكل "إنفوفورت"، التي تتخذ من دبي مقراً لها، خمس منشآت متخصصة في مجال التخزين. وعلى الصعيد الإقليمي أيضاً، تملك "أرامكس" شركة الخازن للتوزيع، التي تعتبر شركة التوزيع المستقلة الوحيدة في فلسطين، وستعمل الشركة تحت اسم "أرامكس" وبهوية جديدة. وقد عززت "أرامكس" عدد نقاط بيع المبيعات في فلسطين، حيث رفعت العدد من 40 إلى 150 نقطة بيع، وازداد عدد

عالمكم في الإمارات Qatar

17 شارع خليفة، برج خليفة، دبي 2000

المشاركون

وزراء ومستثمرون في قطاع النفط والغاز وقيادات مالية
ومصرفية واقتصادية قطرية وعربية ودولية

أبرز محاور الملتقى

- * الرؤية المستقبلية للإقتصاد القطري
- * اتجاهات قطاعي الغاز والنفط من حيث الإنتاج والتصنيع والتصدير
- * فرص المشاريع والاستثمار في الصناعة، البنى التحتية،
- الأشغال العامة، السياحة والعقار
- * مركز قطر المالي ودوره في تعزيز دور قطر الإقليمي

الرعاية الذهبية



الرعاية البلاتينية



إستثمار واتصال



971 4 7892360 هاتف

967 4784466 هاتف

971 4 7892360 هاتف

www.krissec.com

وعلقت غندور إلى أن أبرز التحديات التي تواجه الشركات التي تتوسع إلى الخارج تتمثل بقضية الاندماج ما بعد الشراء. ذلك أنه لكل شركة ثقافتها وطريقة عملها الخاصة، وتكمن الصعوبة بالنسبة لنا في البحث عن شركات تكون طريقة عملها مشابهة إلى حد كبير إلى طريقة عمل "أرامكس"، حيث لا تكون مسألة الاندماج عملية مفقدة

ويعتبر غندور أن افتتاح الشركات العربية على الأسواق الخارجية بات أمراً حتمياً، فعهد الحماية القديمة انتهى، ويضيف: "في ظل العولمة، من الخطأ أن تعتقد أي مؤسسة عربية أنها محمية في أسواقها، فللأسف قادة عاجلاً أو آجلاً، وعلى الشركات العربية أن تلحظ سلعا وخدمات توازي في جودتها تلك التي تطرحها الشركات العالمية. والولاء إلى مؤسسة معينة لأنها من هذا البلد أو ذاك انتهى. والزبون في أي بلد في العالم لم يعد يهتم بالعلامة التجارية بقدر اهتمامه بالخدمة وجودتها، فشرط نجاح أي شركة هو في الخدمة التي تقدمها".

الاستثمار في البنى التحتية

ويشير غندور إلى أن "أرامكس" تحقق نمواً يراوح بين 20 و25 في المئة في مختلف الخدمات التي تقدمها، سواء خدمات الشحن الجوي أو البري أو Express، والخدمات الجديدة التي تركز عليها الشركة هي الخدمات اللوجستية، وهي تعمل حالياً على توفير البنية التحتية اللازمة لهذه الخدمات، وفي هذا الإطار تبني الشركة مستودعات كبيرة لضمان خدمات التخزين ومستودعات الشحن، وهي بصدد افتتاح أكبر مستودع تخزين لها في منطقة جبل علي في الإمارات العربية المتحدة، وهو يمتد على مساحة 15 ألف متر مربع، وهي تخصص لبناء نحو 8 آلاف متر مربع إضافية في المنطقة نفسها. وتطمح "أرامكس"، وفق غندور، إلى مرفأ بيروت، وإلى البحرين ومصر، وكذلك إلى السعودية في ظل الحديث عن بناء مناطق تجارية حرة، وإلى ذلك، وسعت الشركة حجم توأجها في مطار عمان.

وإلى ذلك، تركز "أرامكس" اهتمامها حالياً، بحسب غندور، إلى أسواق ليبيا والجزائر وتونس، إضافة إلى السوق العراقية التي تكتنز فرصاً مهمة ستوفرها عملية إعادة البناء فور توافر الظروف الأمية، فـ"العالم العربي بجمعه وبحكم الطفرة الاقتصادية الموجودة فيه هو سوق الفرص الكامنة"، كما يقول غندور. ■

قطاع التأمين المصري:

"عملاق نائم"

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

يعتبر وزير الاستثمار المصري د. محمود محي الدين قطاع التأمين في مصر بمثابة "عملاق نائم"، وإن إيقاظ هذا العملاق يستوجب تهيئة مناخ جاذب ومشجع للاستثمار في قطاع التأمين.

وتعلق الحكومة المصرية آمالا كبيرة على تحريك قطاع التأمين في المرحلة المقبلة عبر اعتمادها ستراتيجية طويلة الأمد تقوم على 3 محاور رئيسية؛ يتمثل الأول بإعادة هيكلة شركات التأمين الحكومية لتتمكن من منافسة الشركات الأجنبية التي دخلت بقوة إلى السوق المصرية عبر تكنولوجيا ومنتجات تأمينية غير تقليدية؛ والثاني، يكمن في جذب رؤوس أموال عربية كبيرة للاستثمار في هذا القطاع سواء عبر تأسيس شركات جديدة أو شراء شركات قائمة؛ وأما المحور الثالث فيتمثل في دمج حركة الاقتصاد الكلي في النشاط التأميني من خلال العمل على توسيع نطاق السوق.



الوزير د. محمود محي الدين

على الشركة الفرعونية الأمريكية، بدأت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين في دراسة العرض الذي تقدمت به الشركة القابضة المصرية الكوييتية لتأسيس شركتين إحداهما تعمل في مجال تأمينات الحياة والأخرى في مجال التأمينات العامة (تأمينات المعنكات) وتمت الموافقة المبدئية على العرض.

في الوقت نفسه، تمتلك "القابضة المصرية الكوييتية"، وهي الذراع الاستثمارية لمجموعة الخرافي في مصر، نسبة 27,6 في المئة من أسهم شركة بلتا للتأمين، وذلك بعد أن قامت مؤخرا بشراء حصة الشركة المصرية لإعادة التأمين في شركة بلتا البالغة 7,1 في المئة لتستحوذ بذلك على حصة كبيرة من أسهمها، الأمر الذي يكشف عن خطة طموحة لمجموعة الخرافي للتوسع في سوق التأمين المصرية.

وتشير المعلومات إلى أن هيكلة المساهمة في الشركتين الجديدتين يميل بقوة لصالح الشركة القابضة المصرية الكوييتية، وستبدأ الشركتان عملهما بالحد الأدنى لرأس المال الذي ينص عليه القانون والبالغ 30 مليون جنيه للشركة الواحدة.

وعلى الرغم من اتجاه عدد من الدول العربية في مقدمتها السعودية والبحرين والإمارات للتحول إلى مراكز إقليمية لسوق التأمين في الشرق الأوسط، إلا أن السوق

العربية للاستثمار في قطاع التأمين المصري، فقد شجعت صفقات عدة شهدتها السوق خلال الفترة الماضية الحكومة على المضي قدما في اجتذاب أكبر عدد من المجموعات الاستثمارية العربية للسوق؛ وقامت الحكومة بتعديلات تشريعية عدة، أممها في مجال التأمين التكافلي. وشهدت السوق ولادة ثلاث شركات تأمين تكافلي بينها "بيت التأمين المصري السعودي" التي باشرت نشاطها، وشركتين أخريين قيد التأسيس إحداهما مملوكة من بنك فيصل الإسلامي المصري.

وفي الوقت الذي شهد استحواذ شركة الخليج الكوييتية للتأمين على المجموعة العربية المصرية للتأمين - وشراء شركة آيس الأمريكية لحصة شركة التجاري الدولي للاستثمار في شركة آيس سي أي أي سي للمعنكات، وما سيقمها من استحواذ شركة آيه - أي - جي الأمريكية

شهدت الفترة الماضية خطوات تنفيذية متسارعة في عملية إعادة هيكلة القطاع، حيث أعلنت وزارة الاستثمار بموجب القرار الرقم 191 لسنة 2005 تشكيل لجنة تضم ممثلي هيئة الرقابة على التأمين والشركات الحكومية الأربع، لدراسة وتقييم العروض التي تقدمت بها الجهات الاستثمارية وبنوك الاستثمار، حيث حددت اللجنة مجموعة من النقاط التوجيهية للمفاضلة بين تلك العروض الستة. وقسمت تلك النقاط في محورين أحدهما فني والأخر مالي.

وتلا ذلك إصدار الهيئة المصرية للرقابة على التأمين القرار الرقم 37 لعام 2005 لتشكيل لجنة للتفاوض، حيث تم التوصل إلى أفضل عرض فني ومالي، وتم اختيار المستشار المالي للطرح وهو كونسورتيوم يضم بنك بي إن بي باريسي (باريس)، والبنك التجاري الدولي (مصر) وشركة ميليمان ومركزها الرئيسي في نيويورك، وهي شركة ذات خبرة دولية في المجال الإكتواري لقطاع التأمين.

ومن المنتظر أن ينجز هذا الكونسورتيوم مهمته عبر جدول زمني مدته 18 شهرا تصبح بعدها شركات التأمين العامة جاهزة للخصخصة وقادرة على المنافسة في السوق

استثمارات عربية

وعلى صعيد اجتذاب رؤوس الأموال

مجموعات استثمارية عربية

تدخل سوق

التأمين المصرية

كوسيلة لرفع القدرة الاستيعابية لسوق التأمين المحلية، خصوصاً أن الاستثمارات الجديدة للترتيب أن تدخل القطاع يجب أن يقابلها نمو مناسب في حجم الأقساط المكتتبة.

وإذا كانت شركات التأمين المحلية أبدت في وقت سابق مخاوف عدة من دخول منافسين جدد أكثر كفاءة، فإن هذه الصورة بدأت في التلاشي أمام هدف توسيع الشريحة المستفيدة من خدمات التأمين وزيادة نسبة مساهمة الأقساط التأميني في إجمالي الناتج القومي المحلي والتي لم تتعد حتى الآن 1 في المئة فقط، بينما تتخطى نسبة 9 في المئة في بعض الأسواق المجاورة.

نمو ملموس

حقق قطاع التأمين المصري معدلات نمو جيدة وفقاً للمراكز المالية لشركات التأمين العامة (محصتها 70 في المئة من إجمالي السوق) حتى نهاية حزيران / يونيو 2005، وهي المراكز التي تم اعتمادها رسمياً عبر الجمعيات العمومية.

ووفقاً لما أعلنته وزارة الاستثمار فإن نتائج أعمال الشركات الأربع مجتمعة كشفت عن ارتفاع صافي الاستثمار هذا العام إلى نحو 13,9 مليون جنيه، مقابل 12,9 مليوناً في العام السابق، أي بمعدل نمو بلغ نحو 7,6 في المئة. وقد حققت هذه الاستثمارات عائداً قدره 1,6 مليار جنيه، أي بعائد مسجله 11,8 في المئة. وتضمنت هذه الاستثمارات مساهمات في نحو 297 مشروعاً في مختلف القطاعات الاقتصادية الرئيسية في الدولة بلغ قدرها 4,5 مليارات جنيه.

وبلغت حقوق الساهمين 2,9 مليار جنيه، مقابل 2,7 مليون جنيه في العام السابق، ويعادل نمو يبلغ نحو 8 في المئة.

وحققت شركات [إجمالي] أقساط هذا العام قدره 3,1 مليارات جنيه، منها 880 مليوناً لتأمينات الأشخاص و2,2 مليار جنيه لتأمينات الممتلكات.

وبلغ إجمالي التعويضات المدفوعة نحو 2 مليار جنيه. كما حققت الشركات الأربع مجتمعة العام 2004 - 2005 صافي ربح قدره 541 مليون جنيه، مقابل 470 مليوناً في العام السابق، بمعدل نمو بلغ نحو 15 في المئة. وبلغت حصة الحكومة في الأرباح 286,5 مليون جنيه، مقابل 241 مليوناً العام السابق، أي بزيادة نسبتها 53 في المئة. ■

ثلاث شركات جديدة للتأمين التكافلي

وهيئة الرقابة.

وأوضح عارفين أن قياس الطلب الفعّال داخل السوق لا يتم بمعزل عن خطوات الشركات نحو التطوير، مشيراً إلى أن الشركات عليها مسؤولية تحويل الطلب غير الفعّال إلى طلب فعّال لمواجهة مشاكل مختلفة أهمها نقص الوعي التأميني عن طريق تنويع الأساليب التسويقية من جهة، وتدعيم مراكزها المالية من جهة أخرى. واعتبر أن جذب الاستثمارات الأجنبية، والعربية تحديداً، إلى قطاع التأمين يرتبط بفتح السوق أمام دخول الشركات الأجنبية للعمل، إلا أن السماح للشركات بالدخول هو الجزء المرتبط باتجاهات مسؤولي القطاع.

وهناك جزء آخر أكثر أهمية يتمثل في قدرة الشركات نفسها على الأقدام من دخولها هذه السوق الضخمة ومدى مساهمتها في توسيع "الكعكة" للقطاع عليها وليس التنافس على كعكة ثابتة.

أكد عارفين أن الشركات بدأت فعلياً في الانتباه إلى ضرورة التوسع في عمليات التطوير والتحديث وتقوية المراكز المالية

المصرية تسعى جاهدة للبقاء في خانة الجاذبية الاستثمارية لقطاع التأمين مدعومة في ذلك بجهود إصلاحية تبنتها وزارة الاستثمار مؤخراً ومستعدة إلى تشريعات جديدة تضمن للاستثمارات حرية الدخول والخروج من دون أدنى قيود. وكذلك اتساع كعكة السوق المحلية في ظل إعلان متكرر من الحكومة أن مصر مفتوحة أمام الاستثمارات في مختلف القطاعات الاقتصادية.

ويزيد من فرص نجاح جهود اجتذاب رؤوس الأموال العربية للاستثمار في قطاع التأمين المصري قدرة استيعاب السوق لشركات جديدة لما تتمتع به من إمكانات، سواء على صعيد التعداد السكاني باعتباره عامل جذب لشركات تأمينات الحياة أو على صعيد النمو المطرد في عدد المشروعات في مختلف الأنشطة وانتعاش القطاع العقاري باعتباره المجال الرئيسي لتأمينات الممتلكات وحجم الطلب المحتمل مستقبلاً كأحد ثمار عمليات إعادة الهيكلة الجارية.

وقال نائب رئيس شركة مصر للتأمين أحمد عارفين أن إمكانات السوق المحلية لم تستغل بالشكل الأمثل والكامل حتى الآن، وهذا هو الدافع الرئيسي للكيانات الجديدة الراغبة في العمل أو التوسع في السوق المصرية، كما أن وجود مؤثرات على بؤمار انتعاش ملموسة داخل القطاع خلال الأشهر الأخيرة جاءت متسقة مع الإجراءات التي اتخذتها وزارة الاستثمار

أبرز مؤشرات سوق التأمين المصرية

شركات التأمين	العدد	رأس المال المدفوع	حقوق إجمالي الأسهم	حقوق حصة الواردات	إجمالي الأصول	إجمالي الأقساط
شركات تأمين مملوكة للدولة (تأمينات حياة وتأمينات عامة)	3	1600	2150	8668	128029	2778
شركات تأمين خاصة (تأمينات حياة وتأمينات عامة)	120	325	781	1476	373	
شركات تأمين خاصة (تأمينات عامة)	7	107	216	182	687	320
شركات التأمين على الحياة الخاصة	5	120	160	567	796	479
جمعية التأمين التعاوني	1	12	14	42	20	
صندوق الضمان الائتماني	1	10	18	28	103	1
شركة إعادة التأمين لمملوكة للدولة (المصرية لإعادة التأمين)	1	500	585	13874	2701	390
الإجمالي	21	2659	3467	11628	18614	18614
	61	-	-	13081	14199	1600
		-	-	13081	14199	1600

المصدر: بيانات الهيئة المصرية العامة للرقابة على التأمين.

Gibbons لوساطة التأمين:

شركة لبنانية ببعد عربي



سمريل عدار



نديم محشي

بيروت - الاقتصاد والأعمال

باشرت شركة Gibbons لوساطة التأمين عملها في بيروت مطلع العام الماضي بعد فترة تأسيسية لم تتجاوز الشهرين. وتمكنت الشركة خلال عام واحد من تحقيق حجم أعمال أدخلها نادي كبرى شركات الوساطة في لبنان، ما يُعتبر مؤشراً على نجاح خطة العمل التي تم وضعها.

يقول مدير عام الشركة نديم محشي إن دخول الشركة إلى السوق اللبنانية استند إلى مقارنة مختلفة تعتبر أقرب إلى الجمهور الأوروبي لهئة وساطة التأمين. وأضافت أن من أهم مقومات مهنة الوساطة، إعداد ما يشبه الدراسة للثأب الزبون الذي يريد أن يشتري التأمين. إذ تقوم بالتدقيق بوضعه أكان فرداً أم مؤسسة وبمحيط تواجده الذي يمكنها من تحديد احتمالات الخطر، وكذلك من تحديد حاجة العميل الفعلية لنقوم بعد ذلك بتصميم المنتج التأميني الذي يناسب طلبه وقدراته المالية. ويضيف: نحن نقوم بدور مستشار التأمين فعلياً، الذي هو إحدى ركائز مهنة الوساطة وليس فقط أن نقوم بالوسيط بشراء بوليصة التأمين من الشركة وبيعها للزبون مقابل عمولة. فمسؤولية الوسيط مزدوجة، الأولى تجاه المؤمن والثانية تجاه شركة التأمين. لذا عليه أن يتمتع بخبرة واسعة في مجال التأمين وعمليات تسويق المنتج التأميني، وبثقة الطرفين، كما عليه المحافظة على مصلحة الشركة وحمايتهم من أي عملية احتيال قد تقع مستقبلاً.

الإنجازات

وعن الإنجازات التي تحققت في العام الأول من العمل يوضح الشريك الإداري في الشركة سميريل عازار أن: "أداء الشركة خلال العام الماضي كان مميزاً. فإلى جانب كونه عام التأسيس، تمكنت من خلق وتطوير قاعدة زبائن

يؤسس لقاعدة صلبة، في حين أن خسارة أي عميل كبير يصعب تعويضه وبالتالي يؤثر سلباً على محفظة الشركة. كما يتوزع عملاء الشركة بين السوق اللبنانية وأسواق عربية أخرى مثل الأردن وبعض دول شمال أفريقيا. هذا الأمر يثبت الشركة على الانتشار الجغرافي من خلال شراكة أو تأسيس فرع للشركة في بعض الأسواق العربية مثل سورية والإمارات والسعودية، وذلك في إطار خطة خسية بوشر تنفيذها. أما بالنسبة للعراق، فيوضح محشي أنها سوق ضخمة ويوجد للشركة بعض الأعمال فيها، واعتبر أنها تزدحماً بأكمانات Subcontracting خصوصاً أن عقود Subcontracting تحال إلى مقاولين لبنانيين وعرب ما يعزز فرص حصول شركات التأمين العربية على عقود تأمين كبيرة في العراق، مع الإشارة إلى أن الأعمال التأمينية في الوقت الراهن تتركز في الأماكن الأخرى أمناً في البلاد. ويشير محشي إلى أن تعزيز صورة الشركة وموقعها في السوق اللبنانية سيكونان في صلب اهتماماتها، وسنبذل جهداً للمضي قدماً في تحسين النوعية ومستوى خدمة الزبائن الذين نتعامل معهم، وكذلك تعزيز التعاون مع شركات التأمين التي نتعامل معها لخدمة زبائننا بالشكل الأفضل. كما سنجدد لوعية الجمهور على الشروط الأفضل لبوليصة التأمين قبل شرائها، وذلك من خلال حملات توعية سنقوم بها خلال هذا العام".

مهمة، كما استطعنا إنجاز المرحلة الأولى من الفطة للوضوعة بنجاح وطموحنا المضي قدماً والثابرة لنصل إلى مرحلة نكون قد ساهمنا فيها بتحسين سوق التأمين من ناحية النوعية وليس الحجم فقط. وعن القوانين المنظمة لهئة الوساطة في لبنان يقول محشي إنها: "غير متناسبة مع واقع السوق" مشيراً إلى جهود لهئة الرقابة الحثيئة لتنظيم قطاع شركات التأمين وإنما ليس بالشكل الكافي لهئة الوساطة. "وإن نطالب بقانون عصري لقطاع التأمين من ناحية رأس المال والترخيص للشركات، فإننا كذلك نطالب بأن يصار إلى صياغة قانون خاص بمهنة الوساطة لتتلقى السوق وتطويرها، وبالتالي تنظيم المنافسة". ويشرح عازار بدوره أن "النافسة قوية في سوق التأمين في لبنان على كعكة تأمينية لا تتجاوز 500 مليون دولار، وليس فقط بين الوسطاء، إنما أيضاً بين الوسطاء وشركات التأمين. مع العلم أنه لا يجوز أن تمارس شركات التأمين نشاط الوساطة، وذلك على غرار ما هو حاصل في أوروبا".

العلاء والأسواق

وتؤمن شركة Gibbons خدمات الوساطة لعدد من الزبائن الأفراد وللؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم بشكل أساسي، مع نسبة أقل من الزبائن من كبرى الشركات. ويرى عازار أن "التعامل مع الزبائن أو المؤسسات الصغيرة وللوسطة

ملتقى الشرق الأوسط الثالث للتأمين

٢٠-٢١ آذار/ مارس فندق ريتز كارلتون، المنامة - مملكة البحرين

بمشاركة نخبة من الخبراء من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والعالمية وهيئات الاعتراف والرقابة والوسطاء والمؤسسات المالية والمصرفية والتجارية والصناعية.

أبرز محاور الملتقى

- اتجاهات وانعكاسات إنفتاح أسواق التأمين العالمية • تأثير اتفاقيات التجارة الحرة على أسواق التأمين العربية • تطوير التأمين الصحي وبرامج التقاعد • تطوير البيئة الرقابية • أثر الكوارث الطبيعية في العالم على اتجاهات التسعير في المنطقة • التأمين عبر المصارف • تحويل التغيرات الاقتصادية - الاجتماعية الإيجابية إلى نمو حقيقي في أسواق الشرق الأوسط

من أبرز المتحدثين في الملتقى

- ١٤ سعادة الأستاذ رشيد محمد المعراج، محافظ مؤسسة نقد البحرين
- ١٥ الأستاذ توماس هس، رئيس الأبحاث الاقتصادية والاستشارات، سويس ري
- ١٦ الأستاذ جيريمي دان، مستشار أكتواري رئيسي لدى الحكومة البريطانية
- ١٧ الأستاذ مارسيل بيريني، مدير التسويق الدولي، مجموعة ناتكسيس البنوك الشعبية، فرنسا
- ١٨ الأستاذ كليف ثورسي، مدير الأسواق الناشئة والبدلية، إي. أم. بست، لندن
- ١٩ الأستاذ إبراهيم مهنا، الرئيس، شركة مهنا وشركاه، لبنان
- ٢٠ السيدة دينا دمشقية الفاندي، رئيس قسم التعليم، شركة كرياتفتي أند بيوند، الإمارات
- ٢١ الأستاذ موكول غوين، الرئيس المالي ورئيس قسم التأمين عبر المصارف، باجاج أليانس للتأمين على الحياة

تنظيم

إقتصاد واعمال



مهدي أمجد

“أمنيات للتطوير العقاري”: عقارات النخبة بأسلوب حياة رقمي

ديي - مايا ريديان

التكنولوجيا والعقار... هما المزيج الذي نجحت “مجموعة الماسة” في تطويره، مستندة إلى خبرتها الطويلة في المجالين، فالمجموعة التي تعرف اليوم بـ “الماسة القابضة”، أضافت إلى شركاتها الخمس شركة “أمنيات للتطوير العقاري”، وجمعت الشركة الجديدة التكنولوجيا بالعقار لتضيف جديداً إلى السوق العقارية في دبي.

وإذا كان تأسيس شركة عقارية يشكل خطوة جديدة بالنسبة لـ “الماسة القابضة” إلا أن الاستثمار في القطاع العقاري ليس جديداً على المجموعة، بحسب ما أوضح الرئيس وكبير الدراء التنفيذيين لشركة أمنيات مهدي أمجد لـ “الاقتصاد والأعمال”.

بحسب مهدي أمجد، فإن الاستثمار العقاري شكل جزءاً من أعمال مجموعة الماسة على مدى السنوات الخمس الماضية، وهي كانت تقوم بنشاطها العقاري عبر قسم من أقسامها تولي تنفيذ العديد من المشاريع الاستثمارية الناجحة في كل من بريطانيا وإيران. وأضاف أمجد أن “الماسة القابضة” بدأت بالتفكير في تحويل القسم إلى شركة متخصصة قبل أكثر من سنة، وجاء هذا التوسع تطوراً طبيعياً بعدما أصبح للمجموعة خبرة جيدة في هذا المجال، إضافة إلى كون العقار من أكثر القطاعات أماناً لتوظيف الأموال ويوفر عوائد جيدة للمستثمرين.

أسلوب حياة “رقمي”

تأسست “أمنيات للعقارات” برأس مال مسرّح قدره 300 مليون درهم (83 مليون دولار)، والمدفوع منه 150 مليوناً، وستستغل الشركة نشاطها العقاري بإنشاء مشروع البرج التجاري في دبي الذي ستطلقه في شباط / فبراير الحالي.

وتسمى “أمنيات للعقارات” إلى إعطاء قيمة إضافية للسوق العقارية وإثبات نفسها وسط زحمة الشركات العقارية الموجودة حالياً في دبي من خلال اعتماد التكنولوجيا والتقنيات الحديثة في مشاريعها التطويرية، ذلك أن المبانى التي تعزز الشركة كفاءتها، سواء كانت تجارية أو سكنية، سوف

تتضمن مميزات تكنولوجيا متطورة مثل تقنيات الروبوت أو ما يسمى بالرجل الآلي وإمكانيات التحكم الصوتي بالتجهيزات. “سوف نعمل على توظيف الخبرة التي تكتون لدينا من خلال عملينا في قطاع التكنولوجيا في تطوير مشاريعنا العقارية، ولن نستخدم التكنولوجيا المعقدة وإنما التكنولوجيا البسيطة التي تجعل نمط الحياة أكثر سهولة، حيث بإمكان أي شخص استخدامها، أي أننا سنعمل على خلق أسلوب حياة “رقمي” Digital Life Style”.

“البرج التجاري”

وتقوم “أمنيات للعقارات” بتطوير مشروع “البرج التجاري” حيث ستولي أعمال الصيانة أيضاً بعد إنجاز المشروع. وبحسب أمجد، يتميز المشروع بموقع مهم في الخليج التجاري، وينفرد بتصميم عصري ويتوفر التكنولوجيا والخدمات التي تقدمها “أمنيات للعقارات”، وستشكل هذه الأمور مجموعة عرضاً مغرياً للمستثمرين الذين سيقررون بين ما تقدمه من مشاريع وبين ما يقدمه مطوّرون آخرون.

ويتألف “البرج التجاري” من 30 طابقاً مكتبياً وتبلغ كلفته 294 مليون درهم (80 مليون دولار). وكانت “أمنيات للعقارات” أعلنت عن بيع 50 في المئة من المشروع لبنك الاستثمار الدولي الإسلامي الذي أنشئ في البحرين في العام 2003.

وعن إبرام “أمنيات للعقارات” اتفاقية شراكة مع مصرف حديث التأسيس نسبياً، يقول أمجد: “قد يكون المصرف كمؤسسة هو مصرف حديث لكن فريق العمل الذي يتألف منه يتمتع بخبرة عريقة في القطاع العقاري منذ زمن بعيد، وبالتالي نحن نؤمن بهذه الشراكة”. وأضاف موضحاً أن الخطط المستقبلية لشركة “أمنيات للعقارات” تهدف إلى إبرام المزيد من اتفاقيات الشراكة والعديد منها قيد البحث الآن، “من المهم جداً أن تكون الرؤية مشتركة بين المؤسسة والشريك الذي تتعاون معه، الأمر الذي يمكن المشروع من النهوض إلى أرقى مستوياته بحيث لا يقتصر على كونه مشروعاً تجارياً يتر الأموال”.

ويقتر بنك الاستثمار الدولي عائد الربح على الاستثمار في مشروع “البرج التجاري” بنسبة 25 في المئة.

وعلى مستوى المستهلك النهائي، فإن المشروع يتوجه إلى الجميع بحسب أمجد، الذي أشار إلى تصميم شقق سكنية تناسب المواطنين، وأخرى تلبي احتياجات الأجانب، أما بالنسبة للمكاتب التجارية فإمكان الجميع استثمارها.

وتتألف حقبة “أمنيات للعقارات” من مشاريع عدة يقتر حجمها بمليار درهم (277 مليون دولار) ستنتقل في دبي خلال سنة وسنة ونصف من الآن. ويعرض هذه المشاريع ستقوم الشركة بتنفيذها مباشرة، وأخرى ستندف من خلال شركات معيّنة. ومن بين هذه المشاريع تطوير فندق وشقق سكنية.

مشروع “نخبة”

وتتطلع “أمنيات للعقارات” إلى أسواق أبو ظبي وقطر والبحرين وأسواق الخليج

فورة العقار تصل إلى الكويت



عادل الفuraih

١٠ الفورة العقارية وصلت إلى الكويت، ولهذه الفورة نكهة خاصة في الكويت بعد ركود دام أكثر من 15 عاماً، وتتركز النهضة العمرانية في مجالات العقار التجاري لا سيما المكاتب التي يرتفع الطلب عليها، في حين لم تشهد الكويت حتى الآن مشاريع عملاقة كتلك التي انشئت في الدول الخليجية الأخرى.

ويقول رئيس جمعية المهندسين الكويتية عادل الفuraih: «عاش الاقتصاد الكويتي، ومعه القطاع العقاري، ركوداً كبيراً على مدى 15 سنة بسبب الاضطرابات السياسية وتدني أسعار النفط إلى عتبات دنيا. الوضع مختلف الآن، لقد بدأت ثورة وثروة العقار».

ويؤكد الفuraih أن هناك عوامل عدة تساعد على وراج الكويت، أهمها تعشش السوق وتراكم السيولة الأفراد والشركات والحكومة فإتفاق القطاع الخاص الكويتي في القطاع العقاري فاق 600 مليون دولار خلال السنتين الماضيتين، وتم افتتاح 3 فنانق جديدة في الفترة نفسها، وقد أسهم النماذج السياسي المستقر، وارتفاع عائدات النفط، لما لها من انعكاس مباشر على النمو الاقتصادي عبر الإنفاق العام وعلى حركة القطاع الخاص، في زيادة الاستثمارات العقارية.

5 عوامل تجارية

يكثر الطلب في السوق العقارية الكويتية حالياً على المكاتب في ظل خطط الحكومة

7 مليارات دولار للمشاريع الكبرى

تتجه الحكومة الكويتية إلى إصدار سندات بقيمة 7 مليارات دولار لتمويل مشاريع B.O.T. مخصصة للرافق العامة والمشاريع التنموية والاستثمارية الكبرى من بينها: مشروع ميناء بوبيان، ومشروع البورس الذي سيربط بين بوبيان والكويت، ومشروع تطوير خطوط نقل النفط، وتحديث اللوانن الجنوبية، وإقامة محطة كهروماء.

بشكل عام في المستقبل، لكن اهتمامها الحالي ينصب على دبي. وفي هذا الإطار يشير أمجد إلى أنه رغم الحديث المتواصل عن مرحلة الإشباع التي قد تكون وصلت إليها دبي فإن فرصاً عدة لا تزال تكمن في الإمارة، «لا يزال هناك طلب قوي على منتجات «تخية» تؤمن عرضاً مميّزاً للمستثمر النهائي يراعي الموقع والبناء والتصميم وعمليات الصيانة. صحيح أن هناك زخمة مشاريع معروضة في السوق لكن المشاريع التي تتوفر فيها هذه العوامل مجتمعة لن تواجه أية مشاكل».

من جهة ثانية، لا يستبعد أمجد طرح «أمنيات للعقارات» للإكتتاب العام، لكنه يؤكد أن ذلك لن يتم في المستقبل القريب. «اعتقد أن طرح شركة للمساهمة العامة يجب أن يكون له هدف واضح، وإذا كان الهدف هو فقط زيادة حجم المساهمين فإن «أمنيات» ليست بحاجة إلى ذلك اليوم». ولفت إلى أن «الماسة القابضة» تفكر حالياً بطرح شركة «الماسة لتوزيع منتجات تقنية المعلومات» للإكتتاب العام، ذلك بعد تسع سنوات من العمل تمكنت خلالها الشركة من تحقيق موقع قيادي في مجالها.

وستقوم بالأمز نفسه مع «أمنيات» أي عندما نسلم مشاريعنا إلى الناس وعندما نتكون لدينا حقبة من المشاريع الناجحة ويصبح لدينا قاعدة زبائن تطمح بالمساهمة في مشاريعنا، عندها نقوم بطرح الشركة للاكتتاب العام».

«الماسة القابضة»

تتألف مجموعة «الماسة القابضة» من ست شركات، لكل منها إدارتها الخاصة، وهي: «الماسة لتوزيع منتجات تقنية المعلومات» والتي تعتبر النواة الأساسية في عمل المجموعة. وهناك «الماسة لحلول الأعمال» وشركة «نظمة الأداء» وشركة «حلول التوظيف» وشركة «إي آر تي إنترناشيونال». وحديثاً شركة «أمنيات للعقارات».

وبلغ حجم أعمال المجموعة خلال العام الماضي ملياري درهم (555 مليون دولار)، أي بزيادة قدرها 122 مليون دولار من العام 2004.

وتملك «مجموعة الميرة» الكويتية التي يرأس مجلس إدارتها أسما عليل جنتي نسبة 50 في المئة من «الماسة القابضة».

ويختص أمجد بالإشارة إلى أن عمل المجموعة سيستمر بالتركيز على قطاعي التكنولوجيا والعقار، «ولدينا الكثير لنحققه في هذين القطاعين على مدى السنوات الخمس المقبلة».

لتحويل الكويت إلى مركز إقليمي للأعمال، وفي ظل إقبال الشركات الإقليمية والدولية على العراق عبر الكويت. ويتطلب قطاع المكاتب الكويتي بنى التحتية ملائمة وفي مقدمها مواقف السيارات حيث الحاجة ماسة إلى 40 ألف موقف، ويولي قطاع المكاتب، من حيث الطلب، القطاع التجاري، أما العقار السكني فقد وصل إلى مرحلة التشبع.

الأهم من ذلك، يقول الفuraih، إن الخطط الطموحة لتحويل الكويت إلى مركز إقليمي تتطلب رفع نسب الاستثمارات العقارية وتحديث البنى التحتية وتطوير القوانين، خصوصاً ما يتعلق منها بنسب البناء، «نسب البناء الحالية متدنية، وهي تُراعى مصاصب بسبب البنية التحتية من طرق وكهرباء ومياه ومواقف، وهذه البنية غير ملائمة للذهوس الاقتصادي، وغير مناسبة لحاجات القطاعين العام والخاص على السواء، وهذا ما دفع بالحكومة لرصد نصف مليار دينار لتطوير البنى التحتية.

كما أن تطوير البنى التحتية ضروري جداً لاستيعاب ومواكبة نشاط 5 عواصم تجارية تخطط الحكومة لإقامتها وهي: الفحيحيل، الجويرة، السالمية، حولي، والفروانية. ولذلك طلبنا تشكيل لجنة لتقييم كافة الإنفاق على البنية التحتية في السنوات الخمس إلى العشر المقبلة لدعم العواصم التجارية المذكورة. ■

دواية بيروت "بالقوة" مشاريع "بيت أبو ظبي للاستثمار"

في لبنان، ويعول الأخير على ازدهار القطاع العقاري في لبنان وخصوصاً في بيروت لاستقطاب مستثمرين إقليميين بهدف المساهمة في المشروع عبر الاكتتاب.

وبحسب الرئيس التنفيذي لـ "بيت أبو ظبي للاستثمار" وشاد جناحي فإن المشروع يضم سبع قطع أرض تمتد على مساحة 230,780 قدماً مربعاً تقريباً ويطلّ على ساحة الشهداء وسط العاصمة، كما يضم مرافق تجارية وسكنية فاخرة.

ويعتبر الاكتتاب الخاص بمشروع "دواية بيروت" المنتج الاستثماري الثالث في حقبة "بيت أبو ظبي للاستثمار" الذي تأسس سبتمبر العام 2005، وهو أحد طرق منتجته الاستثماري الأول "الصدق العربي للاستثمارات الخاصة"، كما طرح اكتتاباً خاصاً في مشروع مدينة الطاقة في قطر بقيمة 100 مليون دولار تمّ إقفاله بنجاح.

أطلق بيت أبو ظبي للاستثمار اكتتاباً خاصاً لتطوير مشروع "دواية بيروت" بقيمة 160 مليون دولار، ويبلغ الحد الأدنى للإكتتاب في المشروع 100 ألف دولار، ويتولى "بيت أبو ظبي للاستثمار" إدارة المشروع واكتتاب الخاص الطروح لتطوير المرحلة الأولى منه، ويعرض عوائد استثمارية تصل إلى 37.5 في المئة خلال 18 شهراً.

وبحسب الشركة فإن أموال الاكتتاب ستخصص لشراء أراضي المشروع والمخطط الأساسي والتصاميم المعمارية العالمية، بالإضافة إلى كافة التراخيص المطلوبة.

ويعد "دواية بيروت" المشروع الأول لـ "بيت أبو ظبي للاستثمار"

التفاوض مع حكومة أم القيوين لإقامة برجين يحتويان على مركز للتسوق وشقق فندقية ومكاتب إدارية.

وأشار نائب رئيس الشركة عبد الرحمن بن عبد العزيز الفهد، إلى أنه تم اختيار "فهد الخليج" ليكون اسماً للمشروع العملاق، مشيراً إلى أن الشركة بدأت نشاطها بالتفاوض مع حكومة الإمارات وحكومة أم القيوين لإقامة مقر لها في دبي.

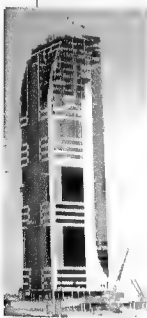
من جهة ثانية، أقدمت شركة "الفهد" على شراء أرض مساحتها 35 ألف قدم، وذلك بهدف إنشاء برجين يتألف كل منهما من عشرة طوابق

"فهد الخليج" في أم القيوين

دخلت شركة الفهد السعودية للتجارة والصناعة والمقاولات أسواق الإمارات، حيث ستقوم بتنفيذ وإنشاء أول مشاريعها الاستثمارية العقارية في إمارة أم القيوين.

ويتضمن المشروع إنشاء برج على كورنيش البحر في الإمارة على أرض تصل مساحتها إلى 56 ألف قدم، ويتألف البرج من ثلاثين طابقاً، بينها عشرين طابقاً ستخصص للشقق الفندقية، وإلى البرج ستقام 400 شقة سكنية طرحة للإيجار أو البيع بالتملك. كذلك يتم

"سبا للعقارات" تسلم أبراجها الثلاثة في مواعيدها



أعلنت شركة "سبا للعقارات" أن مشروع "أبراج سبا" الذي تبلغ تكلفته نحو مليار درهم (277 مليون دولار) سيكون جاهزاً للتسليم حسب الجدول الزمني المخصص له.

وشدد رئيس مجلس إدارة "سبا للعقارات" **بيهور جهوري**، على أهمية موعد تسليم العقارات بالنسبة للمستثمرين، الذين يفضلون تحقيق عائدات في وقت قصير ولا يحبذون الانتظار لسنوات عديدة لاستلام عقاراتهم.

ويشمل المشروع ثلاثة أبراج، "سبا 1" للتوقع إنجازها مطلع شهر أبريل المقبل وهو يتألف من 36 طابقاً ويوفر مكاتب تمتد على مساحة 360 ألف قدم مربع، كما يتيح للمواطنين والمقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي التملك الحر.

أما برجاً "سبا 2" و"سبا 3" فقد تم إطلاقهما خلال العامين 2003 و2004، ويحتوي البرجان التوأمين على 700 وحدة سكنية تتضمن استوديوهات وشققاً مختلفة الأحجام وشقق "بنتهاوس" بالإضافة إلى ناد صحي وحوض سباحة ومناطق للترفيه.

ومن المقرر انتهاء العمل في برج "سبا 2" في بداية نوفمبر المقبل، بينما يتوقع أن يكون برج "سبا 3" جاهزاً للتسليم خلال شهر مارس المقبل.

"دبي فستيفال سيتي": تسريع إنجاز مشروع 'منطقة الخور'

أعلنت "دبي فستيفال سيتي"، عن التقدم السريع في أعمال إنشاء البرج السكني "هاربر بلازا" المتوقع إنجازها بالكامل خلال الربع الأخير من العام 2006.

وسيقم طرح أكثر من 300 شقة سكنية فاخرة للتأجير المباشر، كما سيقم البرج 200 شقة سكنية مفروشة بنظام الإيجار السنوي، تخدمها وتديرها مجموعة "انتركونتيننتال" العالمية، وتستعمل هذه الشقق علامة "انتركونتيننتال ريزيدانس" وهو ما سيجلب للجال أمام المستأجرين للافادة من خدمات فندق "انتركونتيننتال دبي فستيفال سيتي" المكون من 424 غرفة.

ويقع البرج ضمن مشروع "مرسي الخور" الذي أطلقت "دبي فستيفال سيتي" مؤخراً بكلفة 6 مليارات درهم (١,٦ مليار دولار)، ويمتد المشروع على مساحة 245 ألف متر مربع وهو يتألف من مجموعة من الأبراج الشاهقة تضم مكاتب مجهزة بالتكنولوجيا الحديثة ومنازل ذات أوجه مائية، إلى جانب عدد من المطاعم والقاهي، وسيضم المشروع أيضاً فندقاً من فئة "بوتيك هوتيل" يحتوي على 300 غرفة، ومن المقرر الإعلان قريباً عن الشركة التي ستؤول إدارته.

رئاسة

رشيد نمار

البصة

5:30 بعد الظهر بتوقيت بيروت

NBN

National Broadcasting Network

Tel: +961 - 1 - 841 020 - 5/7

Fax: +961 - 1 - 841 029

E-mail: flash@nbn.com.lb

www.nbn.com.lb

Arabsat 3A 260 East

Frequency: 11785 GHz

دانة غاز وإمارات

اتفاقية ب 670 مليون درهم

أعلنت شركة دانة غاز أنها أبرمت، عبر الشركة المتحدة لإمدادات الغاز المحدودة "UGTC" المملوكة لها بالكامل، اتفاقية مع مؤسسة الإمارات العامة للبترول "إمارات"، لبناء وتملك واستخدام خط أنابيب غاز مشترك بطول 30 كيلومتراً، على أن تشارك الشركتان "دانة غاز" و"إمارات" مناصفة في بناء وتملك وتشغيل هذا المشروع، الذي تبلغ قيمته 670 مليون درهم إماراتي.

يمتد هذا الخط، الذي يعتبر من أضخم خطوط أنابيب الغاز في

الإمارات العربية المتحدة، من مجمع غاز الشارقة في "الصجعة" إلى المنطقة الحرة في "الحميرة" بقدرة استيعابية تبلغ مليار قدم مكعب من الغاز يومياً، ومن المتوقع أن تستغرق الأعمال الإنشائية للمشروع نحو 12 شهراً ليتمكن جازم للتشغيل في أواخر العام الحالي.

وأعرب الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة "دانة غاز" حميد ضياء جعفر عن سعادته للشراكة مع "إمارات" التي لها "تابع طويل وخبرة كبيرة في تشغيل شبكات أنابيب الغاز في الإمارات الشمالية". أما مدير عام "إمارات" راشد الشامسي فقد أشار إلى أن هذا المشروع هو "نموذج ممتاز للتعاون بين شركة من القطاع العام وأخرى من القطاع الخاص وبين الدولة على المستويين الاتحادي والمحلي، ويحقق منفعة للاقتصاد الوطني في مجال توليد الطاقة والتطوير الصناعي".

"بتروغلف": زيادة رأس المال

إلى 50 مليون دينار

أعلن العضو المنتدب للشركة الخليجية للاستثمار البترولي "بتروغلف" جمال النفيسي أن الشركة ستقوم بزيادة رأس مالها من نحو 10 ملايين دينار كويتي إلى 50 مليوناً، وذلك من خلال اكتتاب عام، ومن المتوقع أن تبلغ أرباح الشركة للعام 2005 نحو 15 مليوناً.

وأكد النفيسي أن الشركة ستشهد عاماً حافلاً بالتطورات الإيجابية من خلال توسعها الإقليمي والدخول في مجالات أكبر في القطاع النفطي حيث تركز التوجهات المقبلة على الاستثمار في قطاع الصناعات وكذلك الاستكشافات النفطية.

وأضاف أن الشركة أبرمت عقوداً في سورية والإمارات للخدمات

البترولية بقيمة 18 مليون دولار، إضافة إلى توقيع عقد في مصر بقيمة 12 مليون دولار مع شركة الحفر في قناة السويس، كما شاركت في مناقصة في الإمارات لتقديم خدمات بترولية بقيمة 2 مليون دولار، وتفاوض الشركة مع أكثر من دولة لإدارة محطات الوقود فيها، وتجرى اتصالات للحصول على فرص في السوق القطرية، مشيراً إلى أن "بتروغلف" تسعى لدخول السوق الإيرانية.

وذكر النفيسي أن لدى "بتروغلف" مجموعة شركات تابعة وهي: "الهدم للحفر البحري"، و"سوبيرو غروب" في الإمارات وسورية، وتعمل الشركتان في مجال تقديم الخدمات النفطية. وسيتم إدراج "سوبيرو" في بورصة أبو ظبي، كما سيتم إدراج "بترو غلف" والمجموعة الدولية للاستثمار وشركة المشروعات الكبرى العقارية "غراند" في بورصة دبي خلال الربع الأول من العام الحالي.

إدارة معلومات الطاقة الأميركية:

380 مليار دولار الإيرادات النفطية العربية

قدّرت إدارة معلومات الطاقة في وزارة الطاقة الأميركية، الإيرادات المالية للدول العربية المصدرة للنفط والأعضاء في منظمة "أوبك" للعام 2006 بنحو 380,1 مليار دولار، مقابل نحو 344,7 ملياراً للعام الماضي، وتوقع تقرير حديث صادر عن الإدارة أن تنخفض الإيرادات بنحو 5 في المئة لتصل إلى 361,2 مليار دولار في العام 2007.

وتم تقدير الإيرادات في التقرير على أساس متوسط سعر سلة نفط "أوبك" الذي بلغ 51 دولاراً البرميل للعام 2005، ومن المتوقع أن يصل إلى 55,25 دولاراً للعام الحالي وعلى الرغم من ارتفاع العائدات المالية النفطية لدول "أوبك"، إلا أنها تبقى قيمتها أقل من تلك التي تحققت في نهاية السبعينيات وأوائل الثمانينيات بالنظر إلى معدل التضخم.

أشار التقرير إلى أن الإيرادات المالية للسعودية شهدت ارتفاعاً حاداً في العام 2005 لتصل إلى 153,3 مليار دولار مرتفعة بنسبة 49 في المئة عن العام 2004، وتوقع أن تصل إلى نحو 162 مليار دولار العام 2006 قبل أن تنخفض إلى 150,2 ملياراً للعام 2007. وقدرة التقرير حصة السعودية بنحو 32 في المئة من إجمالي عائدات دول "أوبك".

وفي ما يتعلق بالدول العربية غير الأعضاء في "أوبك"، فقد وصلت إيراداتها المالية العام 2005 إلى نحو 27,6 مليار دولار، واستأثرت عمان بالحصة الأكبر بنحو 12,5 مليار دولار، محققة زيادة قدرها 44 في المئة عن العام 2004.

العائدات المالية النفطية

للدول العربية المصدرة للنفط

الدولة	2005	2004	2003
السعودية	153.3	162	150.2
الإمارات المتحدة	45.6	53	52.2
الكويت	39	44.1	41.1
الجزائر	36	41.6	41.1
ليبيا	28.3	31.2	29.9
العراق	23.4	24.9	23.7
قطر	19.1	23.3	23

الدول الأعضاء "أوبك"

49	153.3	162	150.2
44	45.6	53	52.2
41	39	44.1	41.1
52	36	41.6	41.1
52	28.3	31.2	29.9
31	23.4	24.9	23.7
28	19.1	23.3	23
الدول غير الأعضاء "أوبك"			
44	12.5	13.2	12.3
44	5.9	6.2	5.9
45	4.7	5.9	6.3
-11	2.5	2.5	2.2
17	2	1.7	1.7
عمان			
البحرين			
السودان			
سورية			
مصر			

١٠ دولفين تشغيل وصيانة خط غاز العين الفجيرة



أحمد الصايغ

أعلنت شركة دولفين للطاقة توليها تشغيل وصيانة خط أنابيب الغاز الطبيعي التابع لها والممتد من العين إلى الفجيرة في دولة الإمارات، والبالغ طوله 182 كلم. ويستخدم هذا الخط لنقل الغاز الطبيعي من سلطنة عُمان إلى المحطة التابعة لشركة الاتحاد للماء والكهرباء. ويوشر تشغيل الخط في العام 2004 من قبل شركة إمارات وأعلن الرئيس التنفيذي لـ "دولفين" أحمد الصايغ أنه عند الانتهاء من إنشاء مشروع دولفين للغاز في أواخر العام الحالي، ستقوم الشركة بتولي تشغيل وصيانة أنابيب الغاز البحرية الموصلة بين المنصتين البحريتين في حقل الشمال الفجري ومحطة دولفين لمعالجة الغاز في مدينة رأس لعان الصناعية. إضافة إلى خط أنابيب تصدير الغاز من الإمارات. وسيوفر الغاز الذي ستنتجه "دولفين" من حقل الشمال إمدادات طويلة الأمد للفجيرة ابتداءً من مطلع العام 2007، وكذلك لسلطنة عُمان في العام 2008.

توسيع أنشطة بورصة دبي للطاقة

تعتمد بورصة دبي للطاقة إنشاء بورصة جديدة للسلم تتعامل في العقود الآجلة للنفط الخام الكبريتي في الشرق الأوسط، الذي يعد أكبر مركز عالمي لإنتاج المواد الهيدروكربونية. وأشار الرئيس التنفيذي للبورصة غاري كينج إلى أن تأسيس بورصة للتداول بالعقود الآجلة في النفط الخام الكبريتي وتأمين أول عقد في الشرق الأوسط هو عملية معقدة. وتوقع الالتزام بموعد الربع الأخير من العام 2006 لتدشين البورصة. وتهدف البورصة إلى تلبية الطلب المتزايد في السوق لمعرفة اتجاهات أسعار النفط الخام الكبريتي، ولزهد فجوة التداول الزمنية بين أوروبا وآسيا من خلال توفير منفذ اتصال إلكتروني لتجارة المعاملات الآجلة للطاقة والأدوات المالية المشتقة والمنتجات الأخرى. وأعلنت الهيئة المشرفة على المشروع تعيين مجلس إدارة مكون من ثمانية أعضاء يضم كبار المسؤولين التنفيذيين للشركاء في المشروع وهما: "دبي القابضة" و"بورصة نيويورك للتجارة (نايمكس)". كما أعلنت الهيئة عن وضع خطط لإقامة قاعدة تداول إلكترونية وإطلاق حملة تسويق دولية.

"الدريس لخدمات البترول والنقلات" تطرح 30 في المئة من أسهمها

طرح شركة الدريس للخدمات البترولية والنقلات نحو 1,2 مليون سهم تمثل نحو 30 في المئة من مجموع الأسهم، للاكتتاب العام بعد الحصول على موافقة هيئة السوق المالية في السعودية. تبلغ قيمة السهم 185 ريالاً، تمثل القيمة الاسمية للسهم 50 ريالاً وعلاوة إصدار قدرها 135 ريالاً، في حين يبلغ الحد الأعلى 5 آلاف سهم. اقتصرت عملية الاكتتاب على السعوديين. وسوف يسمح لمواطني مجلس التعاون والصناديق الاستثمارية الخليجية بشراء أسهم الشركة بعد بدء تداولها في السوق. وتعد شركة الدريس واحدة من أكبر الشركات السعودية العاملة في مجال تقديم الخدمات البترولية، وقد حققت نجاحات متلاحقة على مدى أربعين عاماً. كما ترتبط الشركة بعقود طويلة الأجل تقدر بنحو 700 مليون ريال. وشركة الدريس رائدة أيضاً في مجال النقلات داخل المملكة وخارجها حيث تعتبر الشركة العربية السعودية للصناعات الأساسية "سابك" من أهم عملائها.

مجمع سعودي- صيني للبروكيمياءات

تقوم حالياً مجموعة شركات سعودية ممثلة بشركة الواكبة للتطوير الصناعي والتجارة عبر البحار القابضة "ميجوك" وشركة ساره للتنمية وشركة دار الاختراع الدولي وشريك صيني بوضع المساءت الأخيرة لمشروع مجمع حديث للبروكيمياءات. يتضمن المشروع إنشاء مجمع للبروكيمياءات الأساسية والثانوية والاستهلاكية بطاقة تقوى 2 مليون طن سنوياً. وتبلغ كلفته نحو 2,2 مليار ريال سعودي. أما رأس مال الشركة المالكة فهو 6,6 مليارات ريال سيخرج جزء منه للاكتتاب العام. تبدأ المرحلة الأولى للإنتاج في العام 2007 على أن يبدأ إنتاج المواد البروكيمياءية الأساسية في العام 2010. وتجرى حالياً مفاوضات

مع "آرامكو" لتزويد المجمع بالغاز اللازم، فضلاً عن مفاوضات مع شركة سابك لتزويد المجمع بالصنع بالمواد الأولية. يشكل المجمع خطوة إضافية في نمو قطاع البتروكيمياءات في السعودية حيث تشير التوقعات إلى ارتفاع حصة المملكة من السوق العالمية للبروكيمياءات لتصل إلى 13 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة، مقارنة بـ 7 في المئة حالياً. وفي إطار دعم الصناعات البتروكيمياءية في السعودية قدم الصندوق السعودي للاستثمارات العامة قروضا مالية بلغت نحو 7,1 مليون دولار لعدد من الشركات البتروكيمياءية مثل: شركة بنبع الوطنية للبتروكيمياءات "ينساب" والشركة الشرقية للبتروكيمياءات "شرق". وتأتي هذه القروض انسجاماً مع أهداف الصندوق لتشجيع إقامة مجمعات البتروكيمياءات الاستراتيجية في المملكة ما يساهم في نمو الاقتصاد السعودي وتوفير فرص العمل.



ناصر الفريسي

جاء نتيجة السعي لخلق نوعية جديدة تستفيد من خبرة ونجاح المجموعة. وأشار الزير إلى أن علامة "سنتر" هي نوعية مبتكرة من الفنادق بمفهوم معاصر يقترب من النزلاء بروح جديدة وجريئة مع المحافظة على التقاليد الفندقية الموروثة في الأسعار والخدمة. بدوره، لفت رئيس مجلس إدارة "روتانا" ناصر النويس إلى وجود شريحة كبيرة من مسافري الأعمال والسائح الذين يفضلون السفر والإقامة بميزانيات اقتصادية في الشرق الأوسط، مشيراً إلى أن هذه الشريحة لا تجد من يقدم لها الخدمة التي تتناسب وميزانيتهم وتلبي احتياجاتهم، معتبراً أن "سنتر" تم ابتكارها خصيصاً لتغطي هذا النقص في المنطقة.

روتانا منشآت "سنتر" علامة جديدة

أعلنت مجموعة فنادق روتانا عن توقيع اتفاقيات جديدة لإنشاء 9 منشآت فندقية بقيمة إجمالية 3 مليارات درهم، هذا إلى جانب المنشآت العشر التي هي قيد الإنشاء، وهكذا يرتفع عدد منشآت "روتانا" من 21 منشأة التي تشغلها حالياً إلى 40 مع حلول العام 2008. من جهة أخرى، أطلقت فنادق روتانا العلامة الفندقية الجديدة "سنتر". وقال رئيس فنادق روتانا سليم الزير إن إطلاق "سنتر"

"آيلة": مشروع سياحي في العقبة بـ 750 مليون دولار



ومن المتوقع أن يتم تنفيذ المشروع خلال 12 عاماً ويضم خمسة فنادق من فئة 4 و 5 نجوم بسعة إجمالية تبلغ 1500 غرفة، بالإضافة إلى إنشاء 3 آلاف وحدة سكنية ومجمعات تجارية وأسواق متنوعة وملعب غولف بمواصفات عالمية، فضلاً عن المنشآت الترفيهية والمائية.

بدأت شركة واحدة آيلة للتطوير بتنفيذ المرحلة الأولى من مشروع آيلة السياحي في منطقة العقبة الأردنية. وقال الرئيس التنفيذي للشركة سهيل دودين إن كلفة المشروع الإجمالية تقدر بـ 750 مليون دولار، كما أعلن دودين أن المرحلة الأولى من المشروع التي تبلغ كلفة تنفيذها 100 مليون دولار بدأت، ومن المتوقع أن يتم تنفيذها خلال السنوات الأربع المقبلة.

وأشار دودين إلى أن المرحلة تتضمن تجريف 1,5 مليون متر مكعب من الرمال والحفريات وقد أحيلت على سلاح الهندسة الملكي، ومن ثم ستبدأ أعمال العطاءات للمشاريع الأخرى مثل إنشاء البحيرات الصناعية وخدمات البنية التحتية للمشروع عامة. وسيبلغ مسطح البحيرات الصناعية نحو 750 دونماً وسيضاف نحو 17 كيلو متراً كشواطئ طولية تصاف إلى شواطئ العقبة الحالية.

المدنية الزرقاء

"المدنية الزرقاء" في عمان

وتوجهاتها في تنويع مصادر الدخل والاعتماد على القطاعات الخدمية وبخاصة السياحة. "وهي تؤمن فرصاً كبيرة للقطاعات التجارية والصناعية والموردين والمواطنين في السلطنة، إذ يتطلب المشروع في مرحلته الأولى تشغيل أكثر من 6500 شخص".

ويكالف مشروع المدينة الزرقاء من 10 مراحل ينتظر أن تستكمل جميعها في خلال 15 سنة. وتمتد المدنية على مساحة 32 كيلومتراً مربعاً تقريباً في منطقة السوادي الواقعة على ساحل الباطنة. وستضم نحو 250 ألف نسمة. ومن المنتظر أن تستقطب المدينة والمناطق المجاورة لها، نحو مليوني سائح.

وقعت شركة السوادي للاستثمار والسياحة الغمانية اتفاقية مع شركتي "إنكا التركية" و"أكتور" اليونانية لبناء المرحلة الأولى من مشروع المدينة الزرقاء التي تبلغ تكلفتها نحو 1,9 مليار دولار، في حين قد تصل الكلفة الإجمالية للمشروع إلى نحو 20 ملياراً. وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة السوادي أنيس بن عيسى الزنجالي أن المشروع يتماشى مع طموحات حكومة السلطنة

بيع 3 فنادق في المدينة المنورة

تم بيع ثلاثة فنادق في المدينة المنورة في السعودية بنحو مليار ريال.

الفندق الأول هو "دار التقوى إنتركونتيننتال" الذي اشترته مجموعة الكعكي بنحو 450 مليون ريال. ويطل الفندق، الذي يتألف

من 13 طابقاً على الحرم النبوي الشريف وتقدر مساحته بالقي متر، وتجري الترتيبات حالياً لتغيير اسمه ليصبح فندق فور سيزونز؛ وتقدر عائداته السنوية بنحو 40 مليون ريال. كذلك تم بيع فندق الحرم وهو من فئة خمس نجوم وتصل مساحته إلى 4 آلاف متر بمبلغ 250 مليون ريال. أما الفندق الثالث فقد تم بيعه بنحو 300 مليون ريال.

CSC اللبنانية تشغل الصراف الآلي في أفغانستان

باشرت شركة خدمات بطاقات الائتمان CSC تشغيل 3 أجهزة صراف آلي (ATMs) في كابل (عاصمة أفغانستان) لصالح بنك "أفغانستان إنترناشيونال" المملوك من رجال أعمال أميركيين وأفغان، والذي تتولى إدارته مجموعة ING المصرفية الهولندية. للمرة الأولى في نطاق انتشارها الإقليمي تولت شركة CSC تشغيل هذه الأجهزة من بعد ما عكس تنامي قدرتها التقنية والمستوى الذي بلغته. وكان هذا العامل حافزاً لحضور أحد كبار مديري البنك الأفغاني إلى بيروت للطلب من الشركة الاستعداد لتشغيل نحو 200 جهاز صرف آلي إضافي لصالح البنك مع تجهيز بطاقات ائتمان مصرفية قد تصل إلى 200 ألف بطاقة. وتعد هذه الخطوة من قبل شركة خدمات بطاقات الائتمان CSC أول طموح لبناني في دخول السوق الأفغانية الناشئة وذات إمكانات النمو الكبير، الأمر الذي قد يمهّد الطريق أمام نشاطات لبنانية أخرى في أفغانستان سواء كانت مصرفية أو غير مصرفية. وشركة CSC بات لها انتشار في 17 بلداً عربياً وأفريقياً وهي تعمل ببقية رؤس مجلس الإدارة المدير العام د. مروان قدورة وتتمثل المساهمات الرئيسية فيها ببنك البحر المتوسط (Bank Med) وبنك لبنان والخليج، إضافة إلى مساهمين أفراد.

شبهة القطريين تمتد إلى بنك ثان في لبنان

لم يقف الاندفاع القطري للاستثمار في القطاع المصرفي اللبناني عدد محدود شراء كامل أسهم البنك اللبناني للتجارة (BLC) حيث سجل اهتمام جديد لحيازة حصة نوعية في رأس مال أحد البنوك اللبنانية متوسطة الحجم. ولعلم، أن الاهتمام المركز على علاقات وثيقة بين مالكي أكثرية الأسهم في البنك اللبناني وبين عدد من كبار المستثمرين والمسؤولين القطريين، تجاوز مرحلة الاستطلاع ويوشع بعقد اتفاقات شراء أولها كان لصالح مصرف لبناني مقرب جداً من القطريين. ويعكف البنك اللبناني على إنجاز الترتيبات القانونية والمالية لضخ زيادة جديدة في رأس ماله بعدما انتهى للتو زيادة موازية بمبلغ 10 مليارات ليرة.

المحتويات

- 88 - أتش إس بي سي السعودية
- 90 - البنك التجاري الكويتي
- 93 - سوسيته جنرال
- 94 - أخبار المصارف

عام التملك والاندماج

إن عمليات التملك التي تمت الشهر الماضي في كل من مصر ولبنان يجمعها العديد من العوامل المشتركة، لا سيما اختلاف جنسيات المالك والتملك. ففي مصر، تم بيع البنك المصري الأمريكي الذي يملك نصفه تقريباً بنك الإسكندرية إلى بنك كاليون الفرنسي وهو البنك الناتج من اندماج مصرفي كريدي ليونيون وكريدي أغريكويل. وفي لبنان، تم بيع البنك اللبناني للتجارة إلى المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار القطري، وبين مصر ولبنان، أبرمت صفقة شارك بموجبه بنك الاستثمار المصري "أ.ف.ج. هيرمس" في رأس مال مجموعة عوده - سرادار بنسبة من إصدار جديد لأسهم طرحته المجموعة بقيمة 600 مليون دولار في عملية هي الأكبر من نوعها في لبنان منذ طرح أسهم سوليدير في البورصة في منتصف التسعينات. كذلك تملك بنك لبنان والمهجر غالبية أسهم بنك مصر رومانيا (نحو 96,8 في المئة من مجموع الأسهم) بقيمة 97,8 مليون دولار، وتشكل هذه العملية أول دخول لمصرف لبناني إلى السوق المصرية. وتعمل جميع هذه العمليات سعي المصارف للتملك إلى التوسع خارج حدودها، فالصرف الفرنسي يدخل مصر لأول مرة ليليق بنك سوسيته جنرال، ويمكن أن يلحقها بنك ناسيونال دو باريس في الأشهر المقبلة، ما يؤدي إلى تعزيز التواجد الفرنسي في مصر الذي يأتي أيضاً ليملا الفراغ الذي خلفه انسحاب بعض المصارف الأمريكية من هذه السوق. وتأتي خطوة بنك لبنان والمهجر في سياق التوسع الجغرافي نفسه.

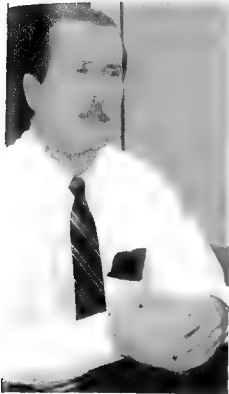
بالإضافة إلى ذلك، يشكل الدخول القطري الأول إلى لبنان مؤشراً آخر على اتجاه يتوقع أن يتراد بين المصارف الخليجية نحو الأسواق المجاورة في ظل انفتاح الأسواق المالية والمصرفية الخليجية أكثر على العالم الخارجي وخصوصاً بعد انضمام أكبر هذه الأسواق وهي السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، أما عملية مجموعة عوده - سرادار و "هيرمس"، فقد حققت هدفين في ضربة واحدة وهما زيادة رأس المال والتوسع خارج الحدود، إذ من المنتظر أن توفر مساهمة "هيرمس" قاعدة للمجموعة للتوسع في السوق المصرية.

ويتوقع العديد من الخبراء أن يكون العام 2006 عام الدمج والتملك في المنطقة العربية ذلك أن وفرة السيولة التي تتمتع بها معظم المصارف العربية عامة والمصارف الخليجية خاصة، تمنح هذه المصارف فرصة قيمة لتسجيل لفزة كبيرة في الحجم والرسالة معاً ما يحقق النمو المطلوب لتكثيفها من منافسة المصارف الأجنبية بعد دخولها إلى الأسواق المصرفية المحلية.

"أنش أس بي سي السعودية المحدودة": أول شركة سعودية للمصرفية الاستثمارية

الرياض - طارق زهران

حملت نهاية العام 2005 خاتمة سعيدة لجهود دؤوب دام أكثر من ثلاث سنوات، وبذله البنك السعودي البريطاني وشريكه الاستراتيجي بنك أنش أس بي سي لتأسيس شركة متخصصة في قطاع المصرفية الاستثمارية. ففي تشرين الثاني / نوفمبر الماضي أعلنت هيئة سوق المال السعودية موافقتها على طلب بنك أنش أس بي سي والبنك السعودي البريطاني لتأسيس أول شركة استثمارية مستقلة ذات شراكة سعودية، وتابعة لأحد المصارف الأجنبية، تقدم خدمات مصرفية استثمارية متكاملة تحت مسمى شركة أنش أس بي سي السعودية المحدودة، ومقرها الرياض في المملكة العربية السعودية. "الاقتصاد والأعمال" التقت العضو المنتدب لشركة أنش أس بي سي السعودية المحدودة تيموثي غريبي في حوار هنا أبرز ما تضمنه:



تيموثي غريبي

الإشراف على تلك القطاعات ما بين الإدارة المباشرة والملكية الكاملة.

وقد تم تحويل ملكية 4 من القطاعات الستة المكونة لتلك المجموعة، وهي: قطاع تمويل الشركات والخدمات الاستثمارية، قطاع أسواق الدين وتمويل المشاريع، قطاع التمويل الإسلامي المركب وقطاع إدارة الأصول، إلى ملكية شركة أنش أس بي سي السعودية المحدودة، فباتت تديرها وتملكها بالكامل.

أما قطاعا خدمات الوساطة وخدمات الأوراق المالية، فبقيا مملوكين بشكل كامل من قبل البنك السعودي البريطاني، على أن تتولى الشركة الجديدة مسؤولية الإدارة والإشراف. وقد قديم لاحقاً نقل ملكية هذين القطاعين إلى شركة تابعة للبنك السعودي البريطاني تطبيقاً للوائح التنظيمية الجديدة لهيئة سوق رأس المال على أن تظللا تحت إدارة أنش أس بي سي السعودية.

الإصدارات الأولية

وفي هذا الإطار بلغت تيموثي غريبي إلى الترابط الوثيق بين مختلف الإدارات والقطاعات المكونة للشركة الجديدة، لاسيما تلك المسؤولة عن إدارة مختلف عمليات تمويل الشركات والمشاريع.

تكوينها القانوني الرسمي وتكتسب الصفة المعنوية المستقلة، بوصفها شركة مشروع مشترك ذات مسؤولية محدودة، تتوزع ملكيتها ما بين بنك أنش أس بي سي، بنسبة 60 في المئة والبنك السعودي البريطاني بنسبة 40 في المئة.

أما عملياً، فإن فترة انتظار الترخيص النهائي سمحت لكل من "السعودي البريطاني" و"أنش أس بي سي"، بتكوين مجموعة استثمارية فاعلة تعمل تحت مظلة البنك السعودي البريطاني، قوامها بنيران إداري وجهاز بشري مؤلف من 220 مصرفياً متخصصاً في المصرفية الاستثمارية.

ولفت غريبي إلى أنه، في ظل حيلولة أنش أس بي سي "على نسبة 40 في المئة من البنك السعودي البريطاني، تصبح بذلك حصة أنش أس بي سي في الشركة الجديدة نحو 76 في المئة.

وعن مهام الشركة، يقول تيموثي غريبي: "بعد تأسيس أنش أس بي سي السعودية المحدودة"، أصبحت جميع الإدارات والأعمال الخاضعة لمجموعة الاستثمارات البنكية في البنك السعودي البريطاني، والتي تضم ستة قطاعات للخدمات الاستثمارية، خاضعة بالكامل لإشراف وإدارة الشركة الجديدة. وفي هذا الإطار توزعت عملية

استئصال تيموثي غريبي حديثه بالقول، "العام 2001 اختارني بنك أنش أس بي سي، لتولي مهام إنشاء مصرف استثماري تابع للبنك في السعودية، فانتقلت إلى دبي ووضع خطة العمل ومنها إلى المملكة بغرض وضع الخطة موضع التنفيذ. وخلال تلك الفترة شهدت السوق المالية والمصرفية السعودية، صدور قانون سوق رأس المال وتبعه لاحقاً إنشاء هيئة السوق المالية، برئاسة المحافظ السابق لمؤسسة النقد العربية السعودية همام السحيمي، الذي كان يحكم موقعه متابعياً لملف شركة أنش أس بي سي السعودية المحدودة، ومسؤولاً عن منح البنك السعودي البريطاني الإجازة بمشاركة أنش أس بي سي في تأسيس الشركة الجديدة، وهو الترخيص الذي شكل الانطلاقة الفعلية لأنش أس بي سي السعودية المحدودة".

بنية متكاملة

ويضيف غريبي، "من الناحية القانونية والتنظيمية، تبدأ شركة أنش أس بي سي السعودية المحدودة العمل مطلع العام 2006 بعد الترخيص لها من قبل الهيئة العامة للاستثمار وتسجيلها في السجل التجاري، لختتم عملية التأسيس، فيصبح لها

الأساسي للشركات والمشاريع المحلية، عملت بعض المصارف السعودية على تنويع مصادر أموالها بالعملة المحلية والأجنبية من خلال إصدار سندات دين، منها البنك السعودي البريطاني الذي كان سياتياً في إصدار أول سندات يورو بوند بقيمة 600 مليون دولار أميركي.

ويتوقع غريبي أن تتوسع عمليات الاستدانة المباشرة من الأسواق لتشمل إضافة للمصارف عدداً من شركات القطاع الخاص ذات الثانة المالية والتي حصلت على تصنيف ائتماني يشكل ضماناً للمستثمرين، وأولها شركة سابك التي تعمل على إصدار صكوك محلية تصل قيمتها إلى نحو مليار دولار أميركي، يتم تسويقها في السوق السعودية.

وفي هذا الإطار يلفت غريبي إلى أن شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة هي الجهة المسؤولة عن إنجاز الترتيبات اللازمة لإصدار الصكوك لصالح شركة سابك وهو أول إصدار لسندات محلية يشهده القطاع الخاص السعودي.

وعن مصير الصناديق ومخاطر البنك السعودي البريطاني الاستثمارية، يشير غريبي إلى أنها وبوصفها تابعة لقطاع إدارة الأصول، أضحت معلومة من قبل الشركة الجديدة، غير أنها ستبقى ولأغراض تسويقية تحت اسم "استثمارات ساب" والذي يشكل علامة مسجلة لصناديق الاستثمار الخاصة بالبنك السعودي البريطاني.

دور محوري

وما لاشك فيه، أن العام 2006، هو عام الانطلاقة الفعلية لشركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة، بعد فترة من العمل في ذلك "السعودي البريطاني" وبنك أتش أس بي سي. وفي الوقت الذي سيقصر عمل الشركة على السوق السعودية فإن التواجد الواسع لمجموعة أتش أس بي سي في 77 دولة حول العالم يمنح الشركة إمكانية كبيرة لخدمة عملائها من السعوديين، مع تأمين مصالح عملاء بنك أتش أس بي سي في السوق السعودية.

ويضيف غريبي: "من المتوقع أن تعمد الشركة إلى فتح فروع لها خارج الرياض وتحديداً في جده وفي المنطقة الشرقية، ولكن لن يكون لها فروع خارج المملكة. ومن الممكن القول أن هذه الشركة ستلعب دور المحرّف الاستثماري لمجموعة أتش أس بي سي في المنطقة".

خصوصاً تلك التي تنشط في قطاعات مماثلة أو مترابطة، ما سيزيد من حاجة السوق إلى الخدمات الاستشارية.

تمويل المشاريع

وعن قطاع تمويل المشاريع يقول غريبي: "تتوزع أعمال هذا القطاع ما بين تأمين التمويل للمشاريع بواسطة القروض المشتركة أو بواسطة التمويل المركب. ففي الحالة الأولى تلعب الجهة المشرفة على تأمين القرض، سواء البنك السعودي البريطاني و"أتش أس بي سي" سابقاً، أو شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة حالياً، دور مرتب القرض الذي تساهم فيه مجموعة من البنوك الأخرى.

وفي هذا الإطار تتولى شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة مهام للاستثمار المالي لصالح تمويل عدد من المشاريع البتروكيميائية منها: مشروع "الواحة" للببتروكيماويات و"الصحبة" للببتروكيماويات، إضافة إلى مشروع "الشعبية 3" لبناء محطة مستقلة لإنتاج الماء والكهرباء. أما الفريق المسؤول عن أعمال التمويل المركب، التقليدي كما الإسلامي، فتمهت ترتيب وإدارة التمويل ومختلف الخدمات الاستشارية المرتبطة به. كما يتولى توفير أدوات الدين للشركات من خلال مختلف أنواع الأوراق المالية كالسندات والصكوك.

ويشير غريبي إلى التوسع الذي بدأت تشهده سوق الدين السعودية، ففي الوقت الذي تشكل القروض المصرفية المؤل

في استعراضه لمهام وأعمال بعض تلك القطاعات تحت مظلة شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة، يقول غريبي: "خلال الفترة الماضية شهدت دائرة تمويل الشركات والخدمات الاستثمارية في "السعودي البريطاني" نشاطاً ملحوظاً في قطاع الإصدارات الأولية، بوصفه المستشار المالي ومدير الاكتتاب لكل من "التعاونية للتأمين" وشركة "المراعي"، إلا أن هاتين العمليتين تولتهما عملياً شركة إتش أس بي سي السعودية المحدودة وحملت اسم البنك السعودي البريطاني و"أتش أس بي سي". وتتولى الشركة حالياً إدارة الاكتتاب العام في 30 في المئة من أسهم شركة الدريس للخدمات البترولية والنفطيات، سيجدها لاحقاً بعد آخر من العمليات المماثلة خلال الربع الأول من العام 2006. كذلك نشط "السعودي البريطاني" في إدارة الاكتتابات الخاصة لصالح عدد من الشركات منها مستشفى "الواصل"، كخطوة على طريق طرح أسهمها للاكتتاب العام تمهيداً لإدراجها خلال العام 2006.

كذلك للبنك وجوده في إدارة إصدارات الحقوق وفي إدارة وإنجاز عمليات الاستحواذ والاندماج بين شركات محلية تتوسع إقليمياً أو بينها وبين شركات دولية تنشط في الأسواق الآسيوية والأميركية وغيرها.

وفي هذا الإطار يتوقع غريبي أن تشهد السوق المحلية السعودية عدداً من عمليات إعادة الهيكلة والخصخصة وما يتبعها من عمليات اندماج بين الشركات المحلية

تيموثي غريبي

يتمتع تيموثي غريبي بخبرة 28 سنة في قطاع المصرفية الاستثمارية وتحديداً في إدارة عمليات تمويل الشركات، تبوأ خلالها مناصب عدة في مصارف استثمارية دولية في نيويورك وطوكيو ولندن وجاكرتا.

لفي العام 1977 عمل في دائرة الخزينة في مؤسسة "إكزون" في نيويورك، ثم انتقل العام 1979 إلى شركة "ويربرغ باريباس، بيكر" حيث عمل في عمليات الاندماج والتكامل بين شركات النفط. أما الغاز، كما تولى العام 1982 تأسيس مكتب للمصرفية الاستثمارية في طوكيو، تابع لشركة "ويربرغ باريباس، بيكر" تركزت أعماله في عمليات الاندماج والتكامل.

وفي العام 1984 انضم إلى مجموعة "مورغان ستانلي الدولية" في طوكيو حيث عمل لتأجيل العديد من عمليات الاندماج والتكامل وعمليات تمويل الشركات. كذلك عمل في شركة "إيمان براذرز الدولية" في لندن ما بين الأعوام 1989 و1991، انتقل بعدها إلى جاكرتا في إندونيسيا لتأسيس بنك استثماري تحت مسمى "نيغلو بيمت كابيتال" حيث تولى منصب رئيس البنك لمدة عشر سنوات.



في العام 1984 انضم إلى مجموعة "مورغان ستانلي الدولية" في طوكيو حيث عمل لتأجيل العديد من عمليات الاندماج والتكامل وعمليات تمويل الشركات. كذلك عمل في شركة "إيمان براذرز الدولية" في لندن ما بين الأعوام 1989 و1991، انتقل بعدها إلى جاكرتا في إندونيسيا لتأسيس بنك استثماري تحت مسمى "نيغلو بيمت كابيتال" حيث تولى منصب رئيس البنك لمدة عشر سنوات.

البنك التجاري الكويتي: استكمال "عدة" التوسع الخارجي

الكويت - الاقتصاد والأعمال



عبد الحادي الشطي

وأفضل سنيارو شراء بنك محلي له شبكة فروع وعلاقات وقاعدة عملاء.

توسع مواز عبر الصناديق

بانتظار اكمال عدة التوسع الخارجي، يعمل "التجاري" على خط توسع مواز عبر الصناديق الاستثمارية الإقليمية لاقتناص الفرص المئوية وفتح قنوات استثمار جديدة لعملائه. آخر هذه الصناديق صندوق التجاري للأسهم الخليجية الذي يبلغ رأس ماله 50 مليون دينار كويتي، وهو يستثمر أصوله بمخاضة انتقائية في مجموعة من الشركات الخليجية (الدرجة وغير الدرجة) ذات الأداء المتميز للتحقق من أحوال العملاء وتحقيق عائد تنافسية ومجزية لهم.

يذكر أن الصندوق الجديد مفتوح لجميع المستثمرين على اختلاف جنسياتهم، وخصوصاً شريحة صغار المستثمرين، بعد أنى للاكتتاب قدره 500 دينار، واسترداد شهري بعد فترة الإقبال وهي ستة أشهر. ويخضع الصندوق لرقابة بنك الكويت المركزي، وتتولى أمانة سر الاستثمار الشركة الخليجية لحفظ الأوراق المالية، ومكتب برايس ووتر هاوس كوبرز لتدقيق الحسابات.

وقدراكم "التجاري" خبرة جيدة في صناعة صناديق الاستثمار من خلال مجموعة من الصناديق، أبرزها: "صندوق التجاري الاستثماري" الموجه للاستثمار بالأسهم الكويتية الميزة والذي يبلغ حجمه الآن نحو 75 مليون دينار (260 مليون دولار) مع عائد يبلغ 116,66 في المئة منذ تأسيسه في منتصف العام 2002، و"صندوق التجاري المالي" الذي يصل حجمه الآن إلى 92 مليون دينار، مع نية لرفع رأس المال إلى 200 مليون دينار، مع الإشارة إلى أن هذا الصندوق مضمون رأس المال. ■

المصرفية المتقدمة، إذ بلغت نسبة عملاء المصرفية الإلكترونية نحو 30 في المئة من مجمل قاعدة عملاء البنك. إلا أن السمة المحافظة تنسحب أيضاً على تعاملات "التجاري" مع عملائه، إذ يعتبر الشطي أن "الخدمة المؤسسية والشخصية لا تزال أكثر فعالية من الخدمة المصرفية الإلكترونية".

التوسع بكنك شمال

يعتزم "التجاري" افتتاح فرع له شمال العراق خلال العام 2006 بعد حصوله على رخصة مصرفية، وتبقى البلدان العربية، وفي طليعتها لبنان، على راداره لالتقاط أفضل وأنجح الفرص فيها. فالاستراتيجية التي يعتمدها "التجاري" في توسعه الإقليمي تركز على مفهوم المصرف الشامل بما فيها التركيز على قطاع الشركات وتقديم خدمات التخرجة ذات القيمة المضافة والميزات التنافسية، لتفادي استنساخ أو تكرار ما هو موجود في السوق، وليكون لتواجده معنى وفائدة للأسواق والعملاء. إضافة إلى ذلك، يركز البنك على الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الأصول لاختراق شريحة العملاء الكبار وأصحاب الثروات (HNWIs) ومن الديهي أن تبني البنك لاستراتيجية المصرفية الشاملة في الأسواق العربية، على غرار الكويت، تستوجب شبكة فروع واسعة، خصوصاً إذا ما أراد دخول قطاع التخرجة بقوة في هذه الأسواق. وهذا ما عجزت عنه البنوك الأخرى، حتى الكبير منها، نظراً لارتفاع كلفة مثل هذه السياسة. في هذا السياق يقول الشطي: "فرع واحد لا يكفي لتحقيق أهداف البنك الشامل، لذا يجب أن نتواجد بقوة في أية سوق خارجية.

تتوافق استعدادات خروج البنك التجاري الكويتي إلى الأسواق الخليجية والمربية مع الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المنطقة، وتزايد الفرص الاستثمارية الناجمة عن الانفتاح الاقتصادي والخصخصة، ما جعل بلداناً عدة مثل لبنان وقطر والبحرين وديبي والكويت تتنافس على أن تكون مراكز مالية. ويقول الشطي: "كل ذلك يجعلنا نعتبر الوقت مثالياً للتوسع في الخارج مستندين إلى عوامل قوة البنك وقدرته على تحقيق معدلات نمو عالية".

سياسة محافظة

تمكن البنك من الحفاظ على وتيرة نمو ثابتة إلى متصاعدة على مدى العقد المنصرم من خلال تبنيه سياسة التثمانية محافظة جداً للتقنية محظوظ خطط الائتمان وتعزيز جودتها، إضافة إلى اعتماده استراتيجية البنك الشامل بهدف توسيع قاعدة عملائه أفقياً وعمودياً وبناء أصوله بشكل ثابت وتعزيز حقوق مساهميه.

نجاح البنك في اجتذاب شريحة الشركات الراسخة انطلاقاً من شعار "بنك للشركات الأفضل فقط". وهو يسعى إلى توسيع قاعدة عملائه في خط تمويل الشركات باجتذاب "الجديد والجيد" منها في ظل فورة لتأسيس الشركات تشهدها الكويت حالياً. وبفضل شبكة فروع الواسعة (43 فرعاً) مع تغيير جزئي لمفهوم الفرع باتجاه تحويله إلى نقطة بيع وخدمات، وبفضل شبكة الصرافات الألي الأكبر في الكويت، تمكن "التجاري" من تحقيق فائز نوعية في مصرفية التخرجة واجتذاب شرائح جديدة من العملاء لاسمياً الشباب منهم، وقد ساعد في تحقيق هذه الفكرة الاستخدام الأمثل للتكنولوجيا



FRESHLY DELIVERED

If you shop from US sites or you receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!

We give you your own mailbox in the USA to receive your internet orders,
correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents
straight to you, at competitive rates.

We also provide UK mailboxes

SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service

For more information or to subscribe please visit our website:
www.aramex.com/shopandship



حمد الزعوي

"الكويت والشرق الأوسط" على طريق الاندماج مع "الأهلي المتحد"

الكويت - دريد عودة

لن يبقى بنك الكويت والشرق الأوسط "البنك المحلي الصغير"، في القطاع المصرفي الكويتي، فالبنك يخضع حالياً لعملية إعادة هيكلة شاملة بعد نجاح مجموعة البنك الأهلي المتحد برفع حصتها فيه إلى 75 في المئة، وترى المجموعة أنها قادرة على تحويل "الكويت والشرق الأوسط" في غضون ثلاث سنوات إلى مصرف قوي ومنافس في السوق المحلية، إضافة إلى جعله "بنكاً شرق أوسطياً" يمتاز بمعدلاته من الكويت إلى لندن مروراً بالبحرين وقطر والعراق وإيران.

أما يأتي في إطار استراتيجيات تكوين شبكة مصرفية إقليمية كبيرة تركز على تمويل الشركات والمشاريع الكبرى بموازاة خدمات التجزئة المتطورة والمتحركة، إضافة إلى الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات والأصول، حيث تتكامل قوة البنك الأهلي المتحد بتحاليفاته المصرفية العالمية في هذا المجال مع شركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي التابعة للبنك والمتخصصة بإدارة الثروات والاستثمارات في الأسواق الإقليمية والتي تدير حالياً أصولاً بقيمة 3,5 مليارات دولار.

أول الغيث

أول غيث إعادة هيكلة "الكويت والشرق الأوسط"، تمثل بمنحه مؤخراً مرتبة A2 من قبل "موديز" لجهة ودائع العملات الأجنبية، ومن (D-) إلى (D) لجهة قوته الائتمانية. كما طرح البنك في تشرين الأول / أكتوبر الماضي خدمة التداول الفوري عبر الإنترنت في سوق الكويت للأوراق المالية والأسواق المالية الأميركية، إضافة إلى بورصات دبي وأبو ظبي وعمان، كما يعزز توسيع رغبة هذه الخدمة لتشمل السعودية ومصر.

وتتيح هذه الخدمة للمعامل لتداول في البورصات من خلال حساب واحد، كما توفر البحث "الحي" لجميع المعلومات والبيانات والتحليلات المالية وأسعار الأسهم اليومية إلى جانب التداول الفوري عن طريق الهاتف النقال. ومن مزاياها أيضاً أنها تشكل سلة خدمات متكاملة تتضمن الوساطة والتسويات والحفظ. ■

للمعلاء؛ قبل الاندماج كان السقف الائتماني للمعامل الواحد 25 مليون دينار، وبذلك كانت قاعدة عملائنا من شريحة المعلاء الصغار. أما الآن فارتفع إلى 75 مليون دينار. ما يفتح المجال للبنك للتعامل مع العملاء الكبار خصوصاً الشركات الخاصة والمؤسسات الحكومية الكبرى، إضافة إلى تمويل المشاريع الكبرى.

ويؤكد المزروع أن الاندماج سيؤدي إلى تطوير أنظمة تكنولوجيا المعلومات في البنك عبر موارد مجموعة الأهلي المتحد ودعمها الفني واللوچيستي، ما يسمح للبنك تطوير عملياته وخدماته في قطاع صيرفة التجزئة، والإفاداة القصوى في عملياته المصرفية الخارجية عبر التواجد الإقليمي للمجموعة الأم في البحرين (كونها مجموعة مصرفية بحرينية) وقطر والعراق وإيران من خلال بنك المستقبل وتواجدهما الدولي في لندن.

الهدف الاستراتيجي لمجموعة الأهلي المتحد من خلال حيابة ودمج بنك الكويت والشرق الأوسط هو تعزيز تواجدها المصري في الكويت التي تتاهل للتحوّل إلى مركز اقتصادي ومالي إقليمي، وقد يكون شراء بنك محلي يتمتع بانتشار نسبي جيد في السوق كبنك الكويت والشرق الأوسط أفضل وأنجح وسيلة لتحقيق هذا الهدف الاستراتيجي، خصوصاً أن البنك يبرهن أنه استثمار مربح حتى للجهات التي باعت حصصها فيه محققة أرباحاً تكتيكية لا بأس بها.

أما هدف بنك الأهلي المتحد فمختلف، إذ

■ نجح بنك الأهلي المتحد الصيف الماضي في رفع حصته في بنك الكويت والشرق الأوسط من 48 إلى 75 في المئة، وهدفت استراتيجية مجموعة الأهلي المتحد من الأساس إلى شراء البنك الكويتي (الذي كان مصرفاً حكومياً بالكامل) لدمجه بالمجموعة الأم. لكن دخول جهات مصرفية أخرى على خط شراء حصة القطاع العام الكويتي في البنك حال دون تنفيذ هذه الاستراتيجية مدفوعة بأحد، فلجأ "الأهلي المتحد" إلى "قسم" حصص الآخرين تدريجياً استراتيجية الحيابة والدمج هذه عادت لتسلك طريقها منذ الصيف الماضي بعد استتباب الأمور لمجموعة الأهلي المتحد، بشكل شبه مطلق في بنك الكويت والشرق الأوسط الذي يخضع حالياً لإعادة هيكلة عملياته ومواءمتها ضمن المجموعة الأم كمرحلة أولى، ليصالح إلى دمجها بالكامل فيها في مرحلة لاحقة.

الانضمام إلى نادي الكبار

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك الكويت والشرق الأوسط حمد المزروع قال، في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال"، أن الاندماج "سيدفع بالبنك إلى الصفوف الأمامية بين البنوك الكويتية من حيث رأس المال وحجم الودائع". هذا بالطبع استناداً إلى القوة المالية لمجموعة الأهلي المتحد ككل التي يبلغ رأس مالها 5,5 مليار دولار. ويقول المزروع: "أن الاندماج سيؤدي حكماً إلى تقوية المركز المالي للبنك في السوق خصوصاً لخاصية خطوطه الائتمانية

بعد تملكه مصر الدولي:

"سوسيتيه جنرال": ينافس على ريادة السوق المصرية

مخاوف مشروعة

هذه الخطط التوسعية على جبهة الأهلي "سوسيتيه جنرال" أشارت مخاوف مشروعة، لدى دوائر مصرفية في السوق المصرية، من أن يؤدي توسع البنك الفرنسي إلى نمط من السيطرة على لدى المستراتيجي، كان يصبح هو البنك الأول والأكبر في مصر في غضون سنوات قليلة، ما يهدد النفوذ التاريخي لمصارف القطاع العام التي تستحوذ حالياً على 65 في المئة من حجم السوق. خصوصاً في ظل انسحاب بنوك القطاع العام من البنوك المشتركة، وبعد دمج مصري "مصر" و"القاهرة"، وبهج بنك الإسكندرية. وهذا سيؤدي في نهاية المطاف إلى عدم وجود بنوك قطاع عام تقف في مواجهة الأهلي سوسيتيه جنرال مستقبلاً، باستثناء البنك الأهلي المصري. ويعتبر مدبولي أن سوسيتيه جنرال "هو بنك مصري مئة في المئة، يساهم في رأس ماله مستثمرون فرنسيون"، وهم لا يتدخلون على الإطلاق في رسم سياسات البنك أو توجيه أمواله.

توغل أجنبي

وإذا كانت هذه الأصوات تنحاز من توغل المصارف الأجنبية في السوق المصرية المصرية، بعد نجاح "كاليون" الفرنسي، ثم شراء البنك "المصري الأمريكي" في صفقة تم توقيعها مطلع كانون الثاني / يناير الماضي، ومواصلة "باركليز" و"HSBC" البريطانيين تقدمهما في السوق، إضافة إلى دخول "بيريواس" اليوناني بشراثة البنك المصري التجاري، على الرغم من هذا "التوغل" للمصارف الأجنبية، لا تترى السلطات النقدية في مصر خطورة على الخريطة المصرفية، بل تعتبره أمراً جيداً في ظل الانفتاح الكبير الذي تشهده السوق المالية في مصر، وهو أمر يعزز من مقومات الجمع على المنافسة ويفيد السوق وعملاء المصارف، وهو دليل على جاذبية السوق الاستثمارية وتوافر فرص النمو. ■

بعد تملكه بنك "مصر الدولي"، بدأ البنك الأهلي "سوسيتيه جنرال" ما يشبه "ستراتيجية توسع طموحة" في السوق المصرية، والهدف، ليس فقط احتلال المركز الأول بين بنوك القطاع الخاص، بل السعي بإصرار ليصبح، في غضون ثلاث سنوات، أحد لاعبي الثقب في السوق المصرية في مصر.

المرتبطة مصالحها بالسوق الفرنسية مثل شركات النفط والغاز والبتروكيماويات ومحطات الكهرباء، ومثل هذا "البيزنس" بفضل "سوسيتيه جنرال" تمويله، إلى جانب الدعم غير المباشر الذي توفره مجموعة سوسيتيه جنرال العالمية والمتمثل في عملائها الراغبين في دخول السوق المصرية. هؤلاء هم زبائن محتملون لصرفنا حال دخولهم السوق المصرية للتنافس في هذه المرحلة. وإلى هذه العوامل، يضيف مدبولي عاملاً آخر هو المركز المالي الجيد للبنك، حيث يحتل المركز الثاني بين البنوك الخاصة من حيث حجم الودائع والقروض، بعد البنك التجاري الدولي. كما يحتل المرتبة الأولى من حيث صافي الربحية، و"نحن نسمى إلى أن نحتل المرتبة الأولى في المصارف الثلاثة، الودائع والقروض والربحية، خلال السنوات الثلاث المقبلة".

ويقول مدبولي: "نحن الآن في مرحلة هضم صفقة مصر الدولي، ولدينا المزيد من خطط التوسع والاستحواذ وإن كنا لن نكشف عنها الآن، في انتظار اكتمال المرحلة الحالية". وهو لا يستبعد استحواد كيان مصري آخر، "كل الاحتمالات مفتوحة في اتجاه النمو".



مخاوف من طفيان

المصارف الأجنبية

بعد انسحاب مصارف القطاع العام

كشفت إدارة "سوسيتيه جنرال" عن ملامح خطة طموحة للتوسع تسير على محاور عدة، أولها ملاحقة السوق بعدد من المنتجات المصرفية المتنوعة التي تلبي احتياجات الشركات والأفراد، وكان أحدث هذه المنتجات إطلاق البنك مطلع كانون الثاني / يناير الماضي أول بطاقة شركات في مصر، بالتعاون مع فيزا العالمية. وهي بطاقة دفع خاصة للمسرولين التنفيذيين تستكمل عمليات الدفع المرتبطة بنشاط الشركات، وهي بطاقة ذكية بالجنينة والدولار، تسمح بتسديد كافة النفقات المتعلقة بالعمل بما في ذلك تكاليف السفر بصورة أكثر كفاءة ومرونة. ويتمثل المحور الثاني في التوسع الجغرافي، حيث اتاح دمج "مصر الدولي" لـ سوسيتيه جنرال 35 فرعاً أضيفت لفرعه ليرتفع العدد إلى 85 فرعاً.

وهذا التوسع يتيح للبنك، حسب رئيس مجلس إدارة البنك محمد مدبولي، تنفيذ خطته الطموحة في توسيع قاعدة العملاء والوصول بخدمات الكوربيت والأفراد إلى أكبر عدد ممكن من هؤلاء العملاء، الأمر الذي يعزز مكانة البنك في السوق وتمنحه قدرة متزايدة على المنافسة في المستقبل.

معركة المنافسة

وقال مدبولي لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الأهلي "سوسيتيه جنرال" بدأ معركة المنافسة في مصر، مستنداً إلى عوامل عدة تشمل التكنولوجيا المصرفية وخبرة جيدة تمتد إلى 27 عاماً من العمل في السوق المصرية، إلى جانب تزايد أعداد الشركات الفرنسية في مصر والشركات المصرية

البنك الأهلي المتحد

وقّع البنك الأهلي المتحد اتفاقية خط ائتمان بقيمة 30 مليون دولار، مع برنامج تمويل التجارة العربية. ويستخدم البنك هذه الاتفاقية لنح التسهيلات الائتمانية إلى عملائه لدعم تدفقات التجارة الخارجية.

وقّع الاتفاقية رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبرنامج تمويل التجارة العربية د. جاسم الناهي، والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة البنك الأهلي المتحد عادل اللبان.

ويهدف هذه الاتفاقية، ستقوم برنامج تمويل التجارة العربية بإعادة تمويل التسهيلات الممنوحة من البنك الأهلي المتحد لعملائه المستحقين في البحرين. وبالتالي، سيمكن البنك من المساهمة في نمو صادرات قطاعات الصناعة والخدمات في البحرين، عن طريق تمويل وتشجيع الصادرات البحرينية إلى الدول العربية وغيرها من بلدان العالم.

وقال عادل اللبان "ستساعد الشراكة بين البنك الأهلي المتحد وبرنامج تمويل التجارة العربية المصدرين على تصنيع وتسويق البضائع إلى الخارج بكفاءة".

فرنسبنك يشارك

في الاجتماع السنوي لـ "ماستركارڊ"

أكد نائب المدير العام لمصرف فرنسبنك نديم القصار التزام المصرف بسياسات وخطط "ماستركارڊ" لتنمية صناعة البطاقات البلاستيكية على الصعيدين الإقليمي والعالمي. وقال القصار، خلال الاجتماع السنوي لمجلس إدارة ماستركارڊ أنترناشيونال لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا SAMEA، إن فرنسبنك يركز في جزء أساسي من استراتيجيته عمله على مواصلة مبادرات التجديد والابتكار في نشاط بطاقات الائتمان من أجل تلبية الاحتياجات والمتطلبات المتنوعة لربائته.

وفرنسبنك، هو المصرف اللبناني الوحيد العضو في SAMEA، حيث أعيد اختياره للمرة الثانية العام 2004، بعدما كان اختير للمرة الأولى في العام 2001.

يشير إلى أن مجلس إدارة SAMEA الذي أسسته شركة "ماستركارڊ" في العام 1996، يعدّ مجلساً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ويضم في عضويته ثلاثة عشر مديراً ومسؤولاً تنفيذياً من دول المنطقة، إلى جانب كبار المسؤولين من ماستركارڊ أنترناشيونال.

القروض السوقية عبر التحالف مع بنوك أخرى لتمويل عمليات في مجال الاتصالات والتجارة الخارجية. ويسعى باركليز مصر حسب ما قالت مساعد المنتدب للبنك بإفتتاحها الإبراهيمي لـ "الاقتصاد والأعمال"، إلى الحصول على حصة متنامية من سوق التجزئة المصرفية والخدمات المالية للأفراد عبر طرح العديد من المنتجات إلى جانب السعي بقوة لتصدير نشاط الكوربيت وتمويل الشركات. من جهة أخرى حقق البنك خلال الربع الثالث ارتفاعاً ملحوظاً في معدل الأرباح وإجمالي الأصول، فقد قفز حجم الأصول من 5,8 مليارات جنيه في كانون الأول / ديسمبر 2004 إلى 6,8 مليارات جنيه في أيلول / سبتمبر 2005، بمعدل نمو قدره 17,2 في المئة، كما ارتفع إجمالي القروض إلى 3 مليارات جنيه بنسبة نمو 50 في المئة، وزاد إجمالي ودائع العملاء إلى 5,5 مليارات جنيه بزيادة 22 في المئة. وحقق البنك زيادة كبيرة في صافي إيرادات النشاط بمعدل 40 في المئة، نتيجة التوسع في عدد من الخدمات التي يقدمها ومنها محفظة القروض وقطاعات التجزئة والمتاجرة في أدون الخزائن وصكوك البنك المركزي والاستثمار والقروض المشتركة.

وارتفع صافي الربح خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 إلى 158 مليون جنيه، من 90 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام 2004، أي بزيادة 75 في المئة، إلى جانب نجاحه في استرداد قدر كبير من الديون المشكوك في تحصيلها.

مجموعة "كريدية سويس"

أطلقت مجموعة "كريدية سويس" علامة تجارية وشعاراً جديدين في مختلف أنحاء العالم. وتعكس هذه العملية التوجه الاستراتيجي الجديد للبنك الذي يبدأ في العمل كبنك عالمي متكامل في الأول من كانون الثاني / يناير 2006، وأصبح مصرف "كريدية سويس" من خلال الاستثمار المصري والخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الأصول، قادراً على توفير كافة أنواع الخبرات والتخصصات ما يتيح لعملائه منهاجاً أكثر مرونة في تلبية احتياجاتهم وفتح آفاق جديدة أمامهم وتسهيل وصولهم إلى القائمة الكاملة للمنتجات والخدمات المالية والحلول التي يتيحها "كريدية سويس" عبر العالم. وقال المدير التنفيذي لمصرف كريدية سويس كريستيان غروبييل: "إن علامتنا التجارية الجديدة للبنك هي تعبير عن توجهه الدولي، كما أنها انعكاس ليراثنا وأهدافنا. ويعكس تطبيق العلامة التجارية الموحدة أهداف البنك الرامية لوضع حصيلة خبراته الكاملة تحت تصرف عملائه في مختلف أنحاء العالم عبر مصدر واحد، كما يعكس أيضاً حضورنا القوي والموحد في السوق".

بنك دبي الوطني

أعلن بنك دبي الوطني أنه سيخرج في بورصة دبي العالمية الكيميائية التي أصدرها أخيراً بقيمة 750 مليون دولار، وقد تم تخصيص 77 في المئة من الإصدار، عند طرحه للاكتتاب، للمستثمرين في المملكة المتحدة وأوروبا وآسيا، مدية ذهبت النسبة المتبقية للمستثمرين في منطقة الشرق الأوسط.

وتحمل سندات بنك دبي الوطني، المستحقة للدفع في كانون الأول / ديسمبر 2010 بسعر فائدة عالم، سعر قسيمة لمدة ثلاثة أشهر قدره 0,35 في المئة فوق مؤشر ليبور.

باركليز مصر

واصل بنك باركليز مصر تقدمه على الساحة المصرفية في مصر بعدما دخل حلبة السباق مع المصارف الأجنبية الساعية لقيادة السوق في المرحلة المقبلة وفي مقدمتها كايون HSBC والبنك الأهلي سويستيه جنرال.

قاد باركليز مصر عدداً من عمليات الكبيرة في مجال تمويل مشروعات الغاز والكهرباء والبتروكيمياويات، إلى جانب الدخول في

برعاية صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، ولي عهد دولة قطر



منتدى النجاحات الخليجية الخامس

1 - 2 أيار / مايو 2006 ، فندق الريتز كارلتون، الدوحة

بمشاركة عدد من رؤساء وأعضاء مجالس الإدارات والإدارات العليا في المؤسسات الخليجية. تكريم الشركات المميزة والاحتفال بإنجازاتها عبر برنامج جائزة النجاحات الخليجية للسنة الخامسة على التوالي.

أهداف المنتدى

- تعزيز التبادل والتواصل بين الشركات الخليجية في ظل سياسات الانفتاح والتحرر الاقتصادي
- رصد التجارب عن طريق اللقاءات المتخصصة
- تكريم النجاحات والاقتداء بالناجحين في العمل والحياة
- خلق معايير للأداء والجودة
- إلقاء الضوء على إنجازات الشركات الناجحة وتقديم جائزة النجاحات الخليجية لفائزتها

الرعاية الماسية



الرعاية البلاتينية



الرعاية الذهبية



شريك إعلامي



تنظيم



بالاشتراك مع



إدارة وتسويق



للمزيد من المعلومات

شركة النجاحات الخليجية للاستشارات

هاتف: 965-2471403/6 فاكس: 965-2471405 www.gulfexcel.com

الإقتصاد والأعمال

بيروت: هاتف: 965 1 780200 فاكس: 965 1 780206 دبي: هاتف: 971 4 2941441 فاكس: 971 4 2941035

الرياض: هاتف: 966 1 4778624 جوال: 966 504401637 فاكس: 966 1 4784946

بريد إلكتروني: conferences@iktissad.com



محمد حسين، الرئيس الشريعة

مصرف الشامل

وقّع مصرف الشامل قرض مرابحة مشتركاً قيمته 100 مليون دولار يستحق خلال خمس سنوات وقام بترتيب القرض كل من بنك الخليج وبنك وبيان و"بي أن بي باربي"، كمرتبتين رئيسيتين، كما شارك فيه البنك التجاري القطري، بنك "ارزد بي" و"بي أي دبليو أي جي بنك"، وبنك الشرق والشركة العربية للاستثمار، و"ماني بنك" وبنك يوفاب.

وسبق لمصرف الشامل أن حصل على تسهيلات مرابحة قيمتها 50 مليون دولار ورتبها و التزم بكامل مبلغها بنك الخليج الدولي العام 2004.

وكانت وكالة تصنيف الائتمان الدولية كابيتال انترلينجنس قد ثبتت في شهر ايلول / سبتمبر الماضي تصنيف مصرف الشامل لتعاملات النقد الأجنبي طويلة الأجل عند BBB بعد رفعه من مستوى BB+ في العام 2004.

مصرف قطر الإسلامي



العضو المنتدب عبد الطيف بن عبد الله آل محمود
يسلم الجائزة

حصل مصرف قطر الإسلامي على جائزة التميز المصرفي للعام 2005 الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية. وقد تسلم الجائزة العضو المنتدب عبد الطيف بن عبد الله آل محمود، في حفل أقيم على هامش المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الثاني عشر.

وتعتبر هذه الجائزة اعترافاً بمؤسسة مصرفية إسلامية تميزت في عوامل الأداء عندما تقرّر التفاضلية الصادر عن المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، والذي يتم إعداده بالتعاون مع شركة "مكيزي أند كومباني".

وقال العضو المنتدب إن هذه الجائزة تأتي لتؤكد على إسهامات المصرف في تطوير مسيرة المصارف الإسلامية على ثلاثة مستويات للحلي والإقليمي والعالي.

ومن جانبها، أكد المدير العام لمصرف قطر الإسلامي صلاح الجيده أن العام 2006 سيشهد تحولات كبيرة في مسيرة المصرف، حيث سيدأ في تنفيذ مشروع الهيكلية الجديد، وتوسيع قاعدة فروع الحلية بافتتاح ثلاثة فروع جديدة في مواقع حيوية في البلاء، وإطلاق حزمة جديدة من الخدمات، كما سيطلق المصرف في تنفيذ مشروعات استثمارية خارجية عبر إطلاق محافظ عقارية واستثمارية جديدة، وافتتاح بيت التمويل الآسيوي، واستكمال خطوات تأسيس بيت التمويل الأوروبي. ■



الشيخ صالح كامل

مجموعة البركة المصرفية

أعلنت مجموعة البركة المصرفية عن تعيين عبدالله عمار السعودي وصالح محمد اليوسف كعضوين مستقلين غير تنفيذيين في مجلس إدارة المجموعة، وبذلك تكون المجموعة من أول المصارف الإقليمية والعربية والإسلامية التي تضم في عضوية مجالس إدارتها أعضاء مستقلين.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية الشيخ صالح عبدالله كامل: "لقد وقفنا في استقطاب كل من عبدالله عمار السعودي، الشخصية المصرفية المرموقة عربياً وعالمياً نائب رئيس مجلس الإدارة - الرئيس التنفيذي والمؤسس للمؤسسة العربية المصرفية في البحرين وصالح محمد اليوسف، الشخصية المصرفية الكويتية ذات الخبرة الكبيرة ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب السابق لبنك الكويت الصناعي".

وأضاف الشيخ صالح كامل: "كما إن لجوء المجموعة إلى تعيين أعضاء مستقلين في مجلس إدارتها مرتبطاً بخطتها للتحول إلى شركة مساهمة عامة، والذي سيشهه الطرح العام خلال الربع الأول من العام 2006.



سعد عبد الرزاق

بنك دبي الإسلامي

أعلن بنك دبي الإسلامي إغلاق أكبر إصدار للصكوك الإسلامية في العالم، حيث تمت زيادة القيمة الأساسية للإصدار من 2,8 مليار دولار إلى 3,5 مليارات، نتيجة الإقبال الكبير من المستثمرين للمشاركة في الإصدار الذي

طرح لصالح مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة في دبي، وجمع أكثر من 11,4 مليار دولار. وتتميز هذه الصكوك ببيكلة فريدة ومبتكرة، لجهة أنها قابلة للتحويل إلى أسهم في مرحلة لاحقة، ما يجعلها أول صكوك تقبل التحويل في تاريخ التمويل الإسلامي.

وستكون هذه الصكوك قابلة للتحويل بشكل جزئي، أي بما يعادل 30، في المئة من قيمة الإصدار الأساسي، إلى أسهم في مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة والشركات التابعة لها، وذلك عندما يتم طرح هذه الأسهم للاكتتاب العام في السنوات الثلاث المقبلة. وفي حال لم يتم طرح أسهم المؤسسة والشركات التابعة لها للاكتتاب العام قبل موعد الاستحقاق النهائي للصكوك فسيتم تعويض المستثمرين بعائد أعلى.

وتتمتع الصكوك عائدًا يبلغ 7,125 في المئة سنوياً في حال تم طرح الأسهم للاكتتاب العام، فيما سيتم منح المستثمرين عائدًا أعلى عند الاستحقاق يبلغ 10,125 في المئة سنوياً على أي مبلغ متبق لم يتم تحويله إلى أسهم.

وأوضح الرئيس التنفيذي لبنك دبي الإسلامي سعد عبد الرزاق أن الصفقة ستشجع المؤسسات والهيئات الحكومية وشبه الحكومية الأخرى للاستفادة من حلول التمويل الإسلامي، حيث أثبت بنك دبي الإسلامي

6.8 مليارات دولار

المبلغ الذي عرضته شركة "والث ديزني" على رئيس شركة "أبل" ستيف جوبز لشراء شركة "بيكسر" المملوكة لـ جوبز والمتخصصة في الانتاج السينمائي. وللفاوضات بين الطرفين وصلت إلى مرحلة متقدمة تعد بنجاح قريب. ويقول محللون أن مفاوضات شراء "بيكسر" ليست سوى جزء من النقاشات الدائرة بين عملاقي السوق الأميركية "ديزني" و"أبل"، لأنه من المرجح وصول المفاوضات إلى مرحلة تشمل توحيد قوى الطرفين في شراكة عامة لم تحدد صيغتها بعد.

50 في المئة

هي نسبة النمو السنوية لحجم البيانات المخزنة وقمياً في شركات الشرق الأوسط. وتضيف نتائج دراسة أجرتها شركة الأبحاث IDC أنه على الرغم من معدلات النمو العالية، فإن الكثير من الشركات لا تزال عاجزة عن إدارة بياناتها بكفاءة وفعالية. وتضيف أن معظم الشركات تركز على إدارة التخزين بدلاً من إدارة المعلومات. لتظل كميات كبيرة من المعلومات التي يمكن أن تمنح الشركة الكثير من المزايا وتضمن لها الأفضلية التنافسية، مكثسة على الأقراص وأجهزة الخادم والأقراص الخارجية والأشرطة المغناطيسية من دون أن يستفيد منها أحد.

220 بلداً

سيتم ربطه بنظام "مايكروسوفت" للاتصالات الهاتفية على الانترنت بموجب مشروع جديد يثير مخاوف شركات الاتصالات حول العالم. وتعزز "مايكروسوفت" دخول سوق الاتصالات عبر الانترنت التي تشهد منافسة حادة بالتعاون مع شركة "MCI" للاتصالات. وستبدأ الشركة اختبارات تشغيل خدمة الاتصال عبر الانترنت التي توفرها شركة "MCI" في إطار برنامج "ويندوز لايف ماسينجر" الخاص بشركة "مايكروسوفت" في الولايات المتحدة وفرنسا وألمانيا وإسبانيا وبريطانيا. وسيجري تشغيل هذه الخدمة في البداية على نطاق ضيق. يُذكر أن الاتصال الهاتفية الدولي من خلال الانترنت لا يكلف عموماً أكثر من بضعة سنتات للدقيقة الواحدة.

ارتفع مؤخراً في المنطقة عدد المشاريع المعلوماتية و"الحاضنات التكنولوجية" ومبادرات محو الأمية المعلوماتية مع زيادة في الإنفاق المعلوماتي. وترافقت هذه المشاريع مع ازدهار غير مسبوق في قطاع الاتصالات النقلة، وبين ازدهار المعلوماتية والاتصالي بقيت أرقام مستخدمي الانترنت على حالها أي نحو 14 مليوناً.

وفي الوقت ذاته، أي العام 2005، شهدت أرقام مستخدمي الاتصالات النقلة نمواً هائلاً، فوصل عدد المشتركين إلى نحو 60 مليوناً نهاية 2005. وبحسب جهات عدة متابعة للسوق انضم، خلال العام 2005، إلى قاعدة مشرقي النقال نحو 20,6 مليوناً، بينما لم يتعد مشركو الانترنت الجهد للعام 2005 بضعة ملايين.

فما هو العائق أمام نمو مستخدمي الانترنت العرب؟ هل السبب هو انخفاض القدرة الشرائية؟ أم أن تعريب البرامج التي تشغل الكمبيوتر ما زال محدوداً، إذ لا تتجاوز نسبة المحتوى العربي على الانترنت 1 في المئة من المحتوى العالي؟ البعض يقول أنه على الرغم من أهمية هذين العاملين، إلا أن هناك أسباباً أكثر أهمية.

وربما مقارنة سريعة لتجربة سوق النقال بسوق الانترنت تبين بعض هذه الأسباب، فعندما بدأت البلدان العربية يفتح أسواق النقال للاستثمارات الأجنبية والمنافسة، شهدنا أمرين: أولاً، انخفضت قيمة الاشتراكات وانتشرت فكرة البطاقات مسبقة الدفع وخفضت التعريفات. ثانياً، أدخلت شركات النقال تقنيات وخدمات جديدة ساهمت في تنشيط معدلات الاستخدام. ويمكن اختصار كل هذه الخطوات بتطبيق مبدأ واحد هو فتح السوق تدريجياً.

أما في مجال الانترنت فنلاحظ استمرار سيطرة الحكومات، ضعف شبكات الاتصالات الوطنية، انخفاض الاستثمار، ارتفاع أسعار الكمبيوتر بسبب الضرائب، عدم وجود اهتمام حكومي بتوفير المعامل الرسمية على الانترنت، إضافة إلى نقص الحرية السياسية، وربما لهذا السبب تشكل المواقع الدينية نحو 65 في المئة من مجمل المواقع العربية على الانترنت.

إياد ديراني

"الاقتصاد والأعمال" في مؤتمر سيسكو السنوي

الأسواق الناشئة

هدف ستراتيغي لـ "سيسكو"

كالبورنيا - رنا المصري



جون تشامبرز

"تطور تكنولوجيا المعلومات هو في تطور الشبكات، و"سيسكو" بُنيت لتقود ولتدوم"، هكذا اختتم رئيس شركة سيسكو جون تشامبرز، كلمته في المؤتمر السنوي للشركة الوجه لمحللي الصناعة حول العالم "Cisco World Wide Analyst Conference" الذي انعقد مؤخراً في سان خوسيه - كاليفورنيا، فيحسب تشامبرز، "سيسكو" تقود النمو في مجال خدمات وتكنولوجيا الشبكات، وتتوقع أن تحقق نسبة نمو تتراوح بين 10 و15 في المئة، عبر تكثيف الجهود على مراكز النمو للشركة، وهي بشكل أساسي سوقها التجارية، التي تضم الشركات الصغيرة والمتوسطة، والأسواق الناشئة، التي وصفها تشامبرز بأنها مناطق ستراتيجية للشركة، إضافة إلى تعزيز المبيعات وإطلاق تكنولوجيا جديدة. واستعرضت "سيسكو" في المؤتمر، أمام 400 مشارك من المحللين والصحافيين، إنجازات الشركة الأخيرة والنتائج الريادية التي حققتها في سوق الشبكات، كما أطلقت خدمات تشبيك التطبيقات Application Networking Services، مشاركة الحضور رؤيتها المستقبلية بدمج الاتصالات الصوتية والبيانية والفيديوية والنقالة مع تسليط الضوء على الاتصالات الفيديوية ومستقبلها الواعد.

المناطق المهمة جداً لأعمال "سيسكو" بسبب النمو الضخم الذي خلقه النفط والغاز في هذه المنطقة.

ويتوقع ماونتنفورد أن ترتفع مساهمة الأسواق الناشئة في أعمال "سيسكو" إلى 30 في المئة في غضون السنوات الثلاث المقبلة، وقد تصل إلى 50 في المئة، فيما النسبة حالياً هي في حدود 10 في المئة. ويضيف: "لهذا نهتم كثيراً بهذه الدول بسبب النتائج العالية التي تتوقعها والفرص المتاحة فيها. ونحن نؤكد أننا نحب أن نلعب دوراً كبيراً في هذه الدول، فلا يمكن دخول الأسواق الناشئة لعام أو اثنين، بل ما نقوم به هو استثمار طويل الأمد".

وتختلف الستراتيجية التي ستطبقها "سيسكو" في الأسواق الناشئة بين دولة وأخرى، إلا أن المقاربة العامة، حسب ماونتنفورد، تبدأ بالتواصل مع الحكومات لمعرفة ما تريد، ولنعقد نحن في ضوء ذلك الدور الذي يمكننا القيام به لمساعدتها في تحقيق أهدافها. ويعتقد أن فتح الأسواق أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة مسألة

هامش المؤتمر، رئيس الأسواق الناشئة في سيسكو بول ماونتنفورد الذي شرح أسباب هذا الاهتمام وألية تحقيق النمو المتوقع.

دور "سيسكو" في الأسواق الناشئة

يوضح ماونتنفورد، بداية، أن "سيسكو" تركز على الأسواق الناشئة، نظراً للنمو الذي تشهده في ناتجها المحلي، والذي من المتوقع أن يستمر خلال السنوات الثلاث المقبلة بنسبة تتراوح بين 5 و9 في المئة. ويضيف أن "سيسكو" تؤمن بأن الدول التي تملك موارد طبيعية تمثل فرصاً كبيرة جداً، لما يمكن القيام به في المجال التكنولوجي. ويذكر في هذا السياق منطقة الشرق الأوسط كإحدى

من بين نقاط النمو التي تعمل لها "سيسكو" في العام 2006، تحظى الأسواق الناشئة تحديداً باهتمام كبير، حيث ترى الشركة في هذه الأسواق مصدراً لجزء كبير من النمو الذي تتوقعه، لذا، بدأت توظيف موارد واستثمارات كبيرة في هذه الأسواق. أملت تحقيق النتائج المرجوة منها، بتسجيل نمو متزايد يتراوح بين 30 و45 في المئة على مدى السنوات الخمس المقبلة، مع الإشارة إلى أن هذه الأسواق تمثل حالياً 10 في المئة من أعمال "سيسكو" الإجمالية. وتشمل هذه الأسواق أميركا اللاتينية والكاريبيان والشرق الأوسط وأفريقيا وروسيا ودول الكومنولث (CIS) ووسط وشرقي أوروبا، وقد عرفت "سيسكو" هذه الأسواق بأنها "أسواق الموارد الطبيعية"، وذلك لاحتوائها على 79 في المئة من مخزون النفط، و87 في المئة من مخزون الغاز، و75 في المئة من النحاس، و77 في المئة من الذهب، و88 في المئة من البلاتينوم. وفي ظل هذا التركيز على الأسواق الناشئة، التفت "الاقتصاد والأعمال"، على

رؤية الشركة المستقبلية:
التواصل في أي زمان ومكان
عبر أي تشكيلة من الشبكات

الرؤية، إلا أنني لا أعتقد أن هناك أي مژود اتصالات في العالم اليوم لا يؤمن أن بروتوكولات الإنترنت ستكون منتشرة في كل مكان، وسوف تستخدم من قبل كل الأجهزة وانطلاقاً من ذلك، فإن معظم مژودي الاتصالات مستعدون لبناء هذه الشبكة، ألا في حال الحاجة إلى استثمار ضخم يحتاج إلى متابعة. وفي كل الحالات لا بد من الانتقال، في نقطة معينة، إلى شبكة الجيل التالي القادرة على اعتماد بروتوكولات الإنترنت. ونحن نؤمن أن لدينا فرصة كبيرة لمساعدة المژودين في الأسواق الناشئة.

وسامعت "سيسكو" في تطوير قطاع الشبكات من خلال الطرق الحديثة، ومنها مژوداً لتكنولوجيا الجيل الجديد، ومنها مژوداً "خدمات تشبيك التطبيقات". وكذلك من خلال التركيز بشكل كبير على الاتصالات الفيديوية والترفيهية عبر الشبكات Entertained network الموجهة بشكل خاص إلى شريحة المستهلكين في المنازل. وتوقع الشركة نمو حجم التحصيل على الإنترنت Toad بنسبة 200 إلى 500 في المئة، لأن العالم لا يزال في المراحل الأولى من استخدام الصوت والبيانات والفيديو عبر الإنترنت، وخصوصاً الفيديو الذي يشكل الدافع الأكبر للنمو.

عن مدى اعتماد الأسواق الناشئة لاستخدام هذه التكنولوجيا، يرى موانتفورد أن البعض مستعد لها، مشيراً إلى أن "سيسكو" تحاول القيام ببرنامـج لتسريع القبول والإقبال على الخدمات من خلال العمل مع مژودي الاتصالات ومعرفة كيف يمكن للاتصال أن يساعد أصحاب المؤسسات. ويمكن المژودين من تعزيز نوعية حياة زبائنهم بكلفة معقولة، ويتيح لهم في الوقت نفسه تحقيق عائدات أكبر. وتعتبر "سيسكو" أن الشبكة هي المصـة الطبيعية لكل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وتتخلص رؤية رئيس سيسكو جون تشامبرز، في فترة السنوات الخمس المقبلة، بالوصول إلى أية معلومة في أي شكل كانت عبر الاتصال من أي جهاز في أي وقت ومكان في العالم، وعبر أي تشبيكة من الشبكات.

يشار أخيراً إلى أن عائدات "سيسكو" وصلت، في السنة المالية 2005، إلى 24,8 مليار دولار، مقارنة بـ 22 ملياراً في العام المالي 2004. وينسب تشامبرز هذا النمو إلى التوازن الذي حققته الشركة بين المناطق الجغرافية المختلفة وشرائح المستخدمين وإلى تطور الهندسة المعلوماتية وعائدات المنتجات المطروحة.



بول موانتفورد

على أفضل نتيجة من الحكومة يجب الالتزام بشكل قاطع بتدريب وتطوير الناس ليقوموا بهم بالخطوات بنفسها.

ويؤكد موانتفورد في هذا المجال، أن "سيسكو" تريد أن تكون "أول مواطن عالمي"، وهي تهدف إلى أن تكون في كل دولة من دولي العالم، وأكاديميات سيسكو منتشرة حالياً في 164 دولة.

الأسواق الناشئة والتكنولوجيا الحديثة

وتساعد "سيسكو" حالياً مژودي الاتصالات ببناء شبكات تعتمد على بروتوكولات الإنترنت، مؤمنة أن هذه الشبكة هي منصة اتصالات شاملة. حول انتشارها ومدى الإقبال عليها في الأسواق الناشئة، يوضح موانتفورد: "أعتقد أن هناك دولاً تملك قياداتها ووزارات الاتصالات فيها، رؤية جيدة حول مستقبل الدولة، فيعملون على بناء شبكات الجيل التالي Next Generation Networks ويستخدمون أحدث التكنولوجيا. وعلى الرغم من وجود بعض الدول التي تتفقد ربما إلى مثل هذه

مهمة لأنها تشكل شريحة مهمة جداً لاقتصاد الدولة، ومن دون إغفال دور الشركات الكبيرة التي ستوجه إليها أيضاً، وبذلك تتواصل حلقة النمو. ويرى موانتفورد أن نقطة الانطلاق تبدأ بتوفير سعة للاتصال السريع الواسع النطاق broadband في الدولة، ولذلك يؤكد أن أولى الخطوات وأهمها هي الالتقاء بمژودي الخدمات، لأن هذا النوع من الاتصال يسهم في خلق غنى في الدول، ويتيح لها ولجتمعاتها فترة التواصل، وبالتالي يصبح بناء الدولة أسرع وأزيد جانبيتها إزاء الأسواق الخارجية.

وتحدث موانتفورد عن الاستراتيجية الأنسب لقنوات "سيسكو" في الأسواق الناشئة لتتلاقح مع استراتيجيات الشركات الشاملة، مشيراً إلى أنه شغل منصب رئيس القنوات العالمية للشركة قبل منصبه الحالي. فقال: "نحن بحاجة بشكل أساسي إلى شركاء لبناء وتنفيذ وتشغيل الشبكات لمسلمتي الاتصالات، إلى جانب شركاء ذات نطاق واسع لتغطية الشركات الصغيرة والمتوسطة. إضافة إلى ذلك نريد شركاء للمؤسسات يتمتعون بمعرفة عميقة بالأسواق العمودية وخصوصاً في قطاع النفط والغاز والموارد الطبيعية، ومعرفة ما تحتاجه هذه الشركات من تكنولوجيا، وسنركز أيضاً على قطاع السياحة والسفر في هذه الأسواق، وسنعمل مع شركاء محليين يفهمون السوق بشكل ممتاز، وبالتالي أعتقد أننا بحاجة إلى شركاء باستطاعتهم توفير ودعم الخدمات وبناء الأنظمة لمژودي الخدمات والمؤسسات ذات خبرة عالية بالتكنولوجيا بمختلف أنواعها، إضافة إلى اللاعبين الصغار المحليين لخدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة".

وتعاني الأسواق الناشئة من تحديات ومشاكل خاصة تحول دون مواكبتها للتقدم للمعلومات الذي تتمتع به باقي الأسواق، عن ذلك يوضح موانتفورد: "أول تحد هو فجوة في الخبرات اللازمة لتشغيل هذه التكنولوجيا الذي تتمتع به باقي الأسواق، من الأولوية عند معظم حكومات هذه المناطق هي التعليم. ولذا أنشأنا أكاديميات سيسكو للشبكات Cisco Network Academy لتوفير تعليم قصير الأمد وتزويد الطالب بالمؤهلات اللازمة للحصول على عمل. وكلما زاد عدد هذه الأكاديميات وللمستفيدين منها كلما زاد بناء القدرات لبناء مستقبل واعد ومستقبل قوي". ويشدد على أن مقارنة "سيسكو" "تكمّن في التعليم والتدريب لكي تكون الدولة متكفية بذاتها، فنحن نؤمن بأنه للحصول

الفيديو سيلفغ نمو الأعمال على الإنترنت بنسبة 200 إلى 500 في المئة

فجوة الخبرات هي التحدي الأساسي للأسواق الناشئة

المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق لشركة "مايتل نتوركس" انتشار سريع للاتصالات الهاتفية عبر "بروتوكول الإنترنت"

دبي - الاقتصاد والأعمال



هشام الحاملي

حققت خدمات الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" أو ما يُعرف بتقنية VoIP انتشاراً عالمياً كبيراً في السنوات القليلة الماضية، وارتفعت قيمة هذا القطاع من بضعة ملايين دولار مع انطلاقته في منتصف التسعينيات إلى عشرات مليارات الدولارات. ومن خلال هذه التقنية استطاع المستخدمون الأفراد والشركات أن يخفّضوا تكاليف الاتصالات من جهة، وأن يفعلوا الاستفادة من تقنيات الاتصالات الحديثة في الأعمال من جهة أخرى. للإطلاع على هذا القطاع وفرص انتشار خدماته عربياً، ودور التشريعات في دعمه أو تأخير تطوره، التقت "الاقتصاد والأعمال" المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في شركة "مايتل نتوركس" هشام الحاملي، وكان هذا الحوار:

■ كيف تصفون انتشار خدمات الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" في المنطقة؟

سجلت خدمة الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" انتشاراً بطيئاً في الأعوام الماضية، إلا أن نجاحها عالمياً، دفع السوق إلى تبنيها بسرعة، وبداناً نلمس ذلك من خلال مبيعاتنا. فعلى سبيل المثال، زوّدت شركتنا سوق الخليج بنحو 80 في المئة من أنظمة الهواتف التي تعمل بتقنية VoIP مقابل نحو 20 في المئة من الأنظمة التقليدية. وهذه النسبة كانت معكوسة مع بداية نشر خدمة VoIP، وهذا دليل على مدى انتشار هذه التقنية وتقبلها على الأقل في الخليج. أما في سورية ولبنان والأردن ومصر فالنسبة لا تزال دون 50 في المئة لأنظمة VoIP.

يُذكر أن أبرز المشاريع التي اعتمدت هذه التقنية هي ذات الطابع الدولي، إضافة إلى الشركات العالمية التي انتقلت مؤخراً إلى المنطقة كالشركات المصرفية وللمؤسسات المالية، أو تلك التي افتتحت فروعاً لها في الإمارات العربية المتحدة، لاسيما في دبي حيث تزدهر أعمال البورصة التي بدأت عملها مؤخراً.

وقد تبنت شركات عالمية معروفة هذه التقنية، نذكر منها "جيسبي كولا" و"كوكا كولا". ولغة مرافق مهمة تبنت هذه

التقنية مثل الطارات الجديدة، كمطار دبي ومطار الدوحة، إضافة إلى الفنادق مثل "روتلان" في دبي وأبو ظبي؛ كذلك دخلت هذه التقنية إلى قطاع النفط عبر شركات مثل EXXAN وCANOX. وقطاع العقار عبر شركات مثل "إعمار" و"تعمير" و"العطار" و"دماط" و"BETTER HOME"، وقطاع البيع بالتجزئة عبر "مارك أند سينسر" وغيرها. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن مؤسسة اتصالات الإماراتية بدأت بتطوير "بدائلها العمومية" اعتماداً على هذه التقنية الجديدة بدلاً من تقنية TDM لواقعية التطبيقات العصرية وديناميكية الأسواق. والتجربة نفسها تمر فيها حالياً شركة الاتصالات السعودية ومعظم مؤسسات قطاع الاتصالات العربي.

من جهة أخرى، تقيّمنا لسرعة تبني

الاتصالات الهاتفية

باعتدال "بروتوكول الإنترنت"

VoIP أكثر فعالية

وأقل تكلفة

هذه التقنية من قبل الشركات العربية وخصوصاً الصغيرة والمتوسطة هو تقييم يختلف من دولة إلى أخرى في المنطقة. فدول مثل الإمارات والبحرين وعمان تعتبر سباقاً في تبني هذه التقنيات لأكثر من سبب أهمها أن هناك ازدهاراً عمرانياً وتقنياً يفرض على شركات "الاتصالات" أو "بنكوك" أو غيرها مواكبة السوق واحترام المنافسة التي تشهدها قطاعات الأعمال على اختلاف أحجامها. ولا يمكن لهذه الشركات إلا أن تتبنى تقنية هاتفية حديثة تسمح لها بالتعامل الملائم مع عملائها وموظفيها مختلف الفروع المحلية والإقليمية وتمكين كبار مسؤوليها من العمل من بُعد من دون مشاكل أو تكاليف باهظة.

وهناك دول أخرى ما زالت تتردد تحت ثقل البيروقراطية، وعدم الإيمان الكافي بضرورة النهضة من خلال الاستثمار في مثل هذه التقنية. ولكن بشكل عام وخبراء في هذا المجال فإننا متفائلون جداً بانتشار هذه التقنية بسرعة لأسباب أهمها عولة الأعمال، ازدهار القطاعات الجديدة الصغيرة ولا سيما بعد أحداث 11 أيلول / سبتمبر 2001،

مايتل

الاستثمارات، وتوفر لها طرقاً وأساليب جديدة تساعدها على تحقيق المزيد من الإنتاجية والفائدة فضلاً عن تقليص التكاليف. وتتخذ "مايتل نتوركس" من أولاً - وكندا مقرأاً رئيسياً لها، ولديها مكاتب وشركاء في أنحاء العالم، ويتولى فرع الشركة في مدينة دبي للإنترنيت في الإمارات تزويد شركاء وعملاء الإنترنت في جميع أسواق الشرق الأوسط بكافة أنواع الدعم في مجالات التسويق، المبيعات التدريب،

تُعد "مايتل نتوركس" من أبرز الشركات المتخصصة في توفير حلول مبع البيئات والصوت والفيديو عبر شبكات "الوجة العريضة" BroadBand. وتقدم الشركة مجموعة متطورة من حلول الاتصالات التي تتميز بسهولة الاستخدام، وقابلية التخصيص، واللامعة الكاملة مع متطلبات الأعمال بمختلف أحجامها. وتقدم الشركة كذلك بعض قطاعات العمل المتخصصة حلولاً متكاملة لحماية

السلكية.

من جهة أخرى لا تستطيع الشركات العصرية التي تود المحافظة على قدرات تنافسية جيدة، الاستغناء عن هذه التقنية لأنها باتت أساسية في العمل اليومي. وسبب أهميتها يمكن أن "بروتوكول الإنترنت" بات المعيار الدولي الفتح، ليس فقط بسبب انتشاره واعتماده عالمياً، وإنما لاعتقاده لدى سلة كبيرة من التقنيات المستعملة لدى مجتمع الأعمال والشركات على اختلاف أحجامها ونشاطاتها. ودخلت خدمة الاتصال عبر "بروتوكول الإنترنت" إلى قطاعات عدة بينها أنظمة الأمن، الطابعات، المحولات الرقمية، الهواتف ووسائط النقل البيانية والمرئية وغيرها.

أما أهم فوائد تقنية الاتصال عبر "بروتوكول الإنترنت" فهي اعتماد استعمال أقل لتبني تقنيات المستقبل وتطبيقاتها، تقليص فائتورة الاتصالات من خلال اعتماد شبكة موحدة للصوت والبيانات، تحقيق تكلفة إجمالية أقل لعمليات التشغيل والدعم والصيانة. وباختصار شديد نقول إن تبني هذه التقنية يؤدي إلى رفع معدلات البيع وهذا مؤشر أساسي.

وبما أن 80 في المئة من الشركات باتت تتخذ خدمة الإنترنت، لماذا لا نستفيد من هذه الوسيلة لإجراء الاتصالات بكلفة منخفضة؟ إن تقنية الهاتف عبر "بروتوكول



VoIP هي تقنية الاتصال باستخدام بروتوكول الإنترنت وليس عبر الإنترنت



متطلبات منظمة التجارة الدولية، موجة التحرير الحكومي للمؤسسات الحكومية مثل شركات الاتصالات.

■ أي إلى مدى تطورت الأنظمة والبرامج التي تدعم قطاع الاتصالات المتعددة الوسائط عبر الإنترنت؟ وهل الدعم العربي لهذه الأنظمة والبرامج متوفر؟
الإجابة على هذا السؤال علينا أن نذكر أولاً أن لا منافسة دولية يمكن أن تخلو من بند تقنية الاتصال عبر VoIP. لقد باتت هذه التقنية عنصراً أساسياً، خصوصاً في المشاريع التي تتضمن أقساماً تتعلق بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وإن دل هذا على شيء فإنه يدل على أن العالم بأكمله بات مديكاً لهذه التقنية وفوائدها سواء للمستهلك في مجتمع الأعمال أو للمنتج أو لقطاع التوزيع. ويمكننا أن نستعين بمثال قديم يتعلق بالتلفزيون الأسود مقارنة بالتلفزيون الملون؛ فكلاهما يعمل لكن لا أحد يشتري اليوم تلفزيوناً يعرض فقط بالأبيض والأسود. وبما أننا نتحدث عن التلفزيون يهمني هنا أن أشير إلى أن استديوهات عالية عدة باتت مجهزة بأنظمة اتصالات تعتمد VoIP لنقل الصوت والصورة بأفضل الطرق وأقلها تكلفة.

■ ثمة التباس في تعريف هذه الخدمة الجديدة، كيف يمكنكم تعريفها بطريقة سهلة، وما هي أهم ميزاتها؟

إن الإشكالية في تعريف هذه الخدمة تنبع من كلمة "الإنترنت". فالبعض يتصور أن للخدمة علاقة بتبادل المعلومات، وعليه يتبادر إلى الذهن أنه من غير المستحب إجراء اتصالات هاتفية عبر شبكة الإنترنت لأسباب أمنية. إلا أن هذا ليس صحيحاً، وبديهي علينا كخبراء في هذه التقنية أن نطمئن الجميع. إن المفصّل بهذه التقنية هو أن الاتصالات الهاتفية لا تتم بواسطة الإنترنت أو من خلالها، بل بموجب "بروتوكولها" IP. والتنافس هنا يتبع حصراً من خلال إساءة فهم هذين المصطلحين. إن خدمة الاتصال الهاتفي باستخدام "بروتوكول الإنترنت"، وليس عبر الإنترنت، تسمح لصوت الإنسان أن يُحفظ على شكل "زمة بيانات" DATA PACKET تنتقل عبر شبكة المعلومات سواء في شبكات الشركات المملوكة أو الشبكات المفتوحة. أما استعمال هذه الخدمة فيطلب مرافق ذكية Smart Phones تتلاءم مع متطلبات الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" لأن الماكينة الهاتفية تتحول من رزم بيانية إلى صوت والعكس صحيح. وجودة هذا الاتصال أفضل مما عليه في الهواتف

الإنترنت" تشكل تطوراً من داخل نسيج الإنترنت. من جهة أخرى تؤمن تقنية الاتصال عبر "بروتوكول الإنترنت" بنية تحتية متفكرّة لمركز بيانات الشركات متصل مباشرة بالإنترنت. إن الفوائد المباشرة لهذه التقنية هي تعزيز البيع من طريق الإنترنت سواء من خلال مركز خدمة الأساليب التي تتطلب اتصالات.

■ لماذا تسعى بعض وزارات الاتصالات العربية لمنع استخدام الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت"؟

هناك أسباب عدة، أولاً أنهم يحاولون حماية مصادر الدخل. فإذا كان الغرض من تقنية "بروتوكول الإنترنت" هو الاتصال الهاتفي، فهذا يشكل مصدر قلق لوزارات تهتم على التحكم في تزويد السوق بالخدمة. وهو قلق مبرر خصوصاً إذا ما كانت التعرفة الموضوعة منافسة جداً. ولكن ينبغي أن نشبه إلى أن الفرق كبير بين الهاتف عبر الإنترنت وهو ما يعتمد الأفراد من منازلهم، والهاتف عبر "بروتوكول الإنترنت" وهو ما تعتمد الشركات، نظراً لكفاءة المكالمات وجودتها بالمقارنة مع هاتف الإنترنت الذي لا يمكن الاعتماد عليه لأسباب تتعلق بالبنوعية والجودة والأمن.

ثانياً، هناك موضوع عدم التشريعات التي تلزم الهاتف عبر الإنترنت، ولكن يهمني القول هنا أنه في ظل العولة وانفتاح الأسواق وتحرير المرافق الحكومية ننظر بأمل كبير إلى اقتراح إيجاد حلول لهذه المسائل التجارية. وفي جميع الأحوال فإن وزارات الاتصالات في العالم العربي تريد أولاً أن تضمن عدم الخسارة وثانياً الانخراط في تحديث ستراتها لمواكبة ثورة تقنية IP والاستفادة تجارياً من طرق خدمات جديدة والتغلب على صعوبة التعويض عن إيرادات قد تضررها بسبب هذه التقنية. ■



د. بك باجر

"إيسون" تعزز وجودها الاقليمي بالابتكار

باتلر : طلب متزايد على منتجاتنا في أسواق المنطقة

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

توفرها الشركة
بمعدلات أداء متقدمة
وبالفعالية والحجم

وبتحقيقها وفراً اقتصادياً في إستهلاك الطاقة. ويقدر عدد العاملين في المجموعة بأكثر من 85 ألف موظف في 115 من شركاتها المنتشرة في العالم. وكانت المجموعة التي تقودها شركة "سيكو إيسون" المدرجة ضمن الفئة الأولى في بورصة الأوراق المالية في طوكيو، حققت مبيعات قدرت بنحو 1479.7 مليار ين خلال السنة المالية الماضية.

تعتمد مجموعة "إيسون" المتخصصة في قطاع التصوير والطباعة الرقمية معياري الابتكار والإبداع لترسيخ مكانتها في الأسواق العالمية، ولتلتزم المجموعة بتطوير وتوفير حلول التصوير الرقمي، حيث تتضمن قائمة منتجاتها ملحقات أجهزة الكمبيوتر والعديد من الأجهزة الالكترونية مثل لوحات العرض وأشباه الموصلات وأجهزة الكوارتز، إضافة إلى المنتجات التي تتطلب دقة متناهية مثل الساعات، وتتميز قائمة المنتجات التي

تعتبر محركاً لتقنياً لرصد مختلف عناصر الصورة بما يساهم في تحسين مناطق معينة ضمنها أو توماتيكياً ويقلل الحاجة لمعالجتها يدوياً.

تصميم مرن

ويتميز التصميم المبتكر لأجهزة "ستايالس فوتو آر أكس 700" الحائز على جوائز "آي. أف. إف. برودكت ديزاين" (IF Product Design) بإبحاثه على وحدة شغافه تؤمن دقة في مسح الصور تصل إلى 3200 نقطة محسنة في البوصة، الأمر الذي يسمح للمستخدمين بمسح ومعالجة الصور بمستوى عال من الدقة والوضوح لا يتوفر في الأجهزة متعددة الإستخدامات الأخرى. وتقوم للمسح الضوئية عالية الأداء بالنقاط الصور إلكترونياً لإعادة ترميمها ومعالجتها عبر حزمة من الأنظمة المتطورة. وبفضل الوحدة الشغافه المتكاملة، يستطيع مستخدمو هذه الأجهزة مسح الصور من الأفلام السلبية والإيجابية وحفظها بشكل آمن والحصول على نسخ عدة من الصور.

وإضافة إلى توفيرها مستويات متقدمة من الجودة في وظائف الطباعة والنسخ الضوئي، تؤمن أجهزة "ستايالس فوتو آر أكس 700" قرأاً كبيراً من المرونة حيث تتيح تقنية الطباعة على الأقراص المدمجة إمكانية تخصيص وأرشفة الصور. ■

ومن خلال هذه الأجهزة التي تبتني تقنيات واسعة ومتعددة، تهدف إلى ترسيخ مكانتها الريادية في مجال توفير حلول متطورة في مجال التصوير وتزويد قطاع الصوريين بحلول عالية الأداء ومتعددة الاستخدامات. وتتيح "ستايالس فوتو آر أكس 700" الحصول على صور أكثر وضوحاً ودقة باستخدام نقاط حبرية متناهية الصغر لا يتجاوز حجمها 1.5 بيكولتر. ويمكن مراجعة الصور قبل طباعتها عبر شاشة "فوتو فاين" ومسحها ضوئياً بمعدل تركيز 3200 نقطة محسنة في البوصة. وتشتمل هذه الأجهزة أيضاً على وحدة شغافه ووظائف فعالة لمسح شرائط الأفلام. وتوفر هذه الحلول إمكانية الطباعة المباشرة على سطح الأقراص المدمجة و"أقراص الفيديو الرقمي" إلى جانب إمكانية تخزين الصور مباشرة أو طباعتها من محركات قراءة الأقراص للدمج أو ضغط الملفات الخارجية المتوافقة. ويمكن استخدام هذه الأجهزة الطباعة بشكل مباشر من أجهزة الكمبيوتر واستخدام بطاقات الذاكرة والأفلام المسوحة ضوئياً.

وتم تزويد أجهزة "ستايالس فوتو آر أكس 700" بنظام ألوان مبتكر يتضمن 6 خراطيش موفراً معدل تركيز يصل إلى 5760 نقطة محسنة في البوصة، بالإضافة إلى عمر أطول للألوان. وتدمج هذه الأجهزة وتطبيقات "فوتو إنهنانس" (PhotoEnhance) والتي

في إطار تعزيز مبيعاتها في المنطقة طرح "إيسون" مؤخراً طباعة الصور متعددة المهام "ستايالس فوتو آر أكس 700" (Stylus Photo RX700) في منطقة الشرق الأوسط. وتعد هذه الطباعة من بين الأجهزة الأكثر تطوراً والمتوافرة في المنطقة حالياً. وتشتمل الطباعة الجديدة على العديد من الوظائف، ما يجعلها الأفضل بين مجموعة الطابعات التي توفرها إيسون بالنسبة لهواة التصوير. وتوفر "ستايالس فوتو آر أكس 700" مستوى عالياً من الجودة في أدائها، بحيث تؤمن طباعة صور عالية الوضوح وشاشة "فوتو فاين" (Photo Fine) تتيح مراجعة الصور قبل طباعتها وإمكانية الطباعة على الأقراص المدمجة. كما تحتوي على حاملين لتزويد الورق.

تعزيز الحضور الاقليمي

من خلال المنتج الجديد، تهدف "إيسون" إلى تعزيز تواجدتها في أسواق المنطقة وفق ما أشار إليه المدير الإداري في الشركة نيك باتلر. ويضيف باتلر أن الطلب يتزايد على الأجهزة متعددة الاستخدامات التي توفرها "إيسون" في منطقة الشرق الأوسط بشكل كبير. "وأطلقنا أجهزة "ستايالس فوتو آر أكس 700" انطلاقاً من التزامنا التراسل بتوفير طابعات صور متعددة الاستخدامات لهواة التصوير الذين يحرصون على اقتناء أجهزة توفر مستوى متقدماً من الجودة في الأداء.

www.nbn.com.lb

GO

NDN The web

بحث

رئيس مجلس النواب يهيب بري بحدوث يوم الاثنين في الثامن والعشرين من الشهر الحالي موعدا لعقد جلسة عامة لمنظمة

اجت قوى المعارضة، أمن، في حشد تظاهرة ضخمة رفعت شعارات معادية للسلطة وسوريا، وفي تلحيز للبحث التبادلي في منظمة الحكومة في مالهسات اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري ورفيقه، ينتظر ان تطرح المعارضة خلالها لائحة بالحكومة



في لبنان

« قيس الروساء وحمود وقاسم
ينصرون الله واعتبر اغتيال الحريري
خياراً للتطمين
ثلاثة شعبان: لانعازس لتحقيق
الحريري وسوريا لول للخرسرين بقصد
الحريري
دعا نصول الله «البناني الكبير الى
الاضمام لمر قفلة لقرار الحر»

« القضاء المصري ومطمن السوريين
والودائع غير المقبولة 17% من
المجموع
سلامة: المخاوف تبقى من امكان
هروب الراسيل
صب توقعات خيرا الاقتصاد

Join our Newsletter

Gold

مزيد من الاقتصاد

« اذاع الاتحاد اللبناني نكسة للسلطة
انماح مرحلة الازلي من بقولة لبناني
الرجل لاذنية للرجة الاولى
الكبير في لبنان



www.nbn.com.lb



National Broadcasting Network

Tel: +961 1 841 020 8/9
Fax: +961 1 841 029
E-mail: info@nbn.com.lb
www.nbn.com.lb
Arabsat 3A 260 East
Emmanouil 4221



طارق جعفر الحيدري

المدير التنفيذي لـ"سبافون": نواجه المنافسة بتحسين الخدمات

سنعاء - إياد ديراني

منذ إطلاق أعمالها العام 2001 نجحت شركة الاتصالات اليمنية "سبافون" في تحقيق "قفزات" نوعية على مستويات عدة، أولاً، تمكنت من تعزيز نوعية الخدمات ونشرها إلى المناطق اليمنية النائية، ثانياً حققت تطوراً ملحوظاً في عائداتها، ما مكّنها من الاستثمار في تنويع الخدمات وتعميق القدرات التقنية السائدة. ورحلة تطوير تجربة "سبافون" تستحق القراءة خصوصاً كونها أول شركة تنشئ شبكة نقال في اليمن، ولاستعراض تجربة هذه الشركة، التقت "الاقتصاد" المدير التنفيذي في "سبافون" طارق جعفر الحيدري، وكان هذا الحوار:

■ بناء على حجم أرباحكم وأعداد المشتركين لديكم، كيف تقوّمون أعمال "سبافون" في العامين 2004 و2005؟
□ تميز أداء شركتنا خلال العام 2004 باستكمال مشروع التوسعة وتغطية كافة محافظات الجمهورية وتقديم نوعية جديدة من الخدمات في السوق اليمنية. كذلك أطلقنا العام 2005 عدداً من الخدمات الجديدة كخدمة "العائلة" و"الأصدقاء" والتصفح عبر الإنترنت GPRS و"الرسائل المتعددة الوسائط" MMS وخدمة الرسائل القصيرة عبر التجوال الدولي لمشاركي الدفع المسبق، إضافة إلى أكثر من 250 خدمة مختلفة. هذه التطورات ساعدت "سبافون" في تصدّر السوق المحلية للعام الرابع على التوالي، سواء من حيث مساحة التغطية وجودتها وعدد المشتركين الذي يقارب اليوم المليون مشترك، وتنوع الخدمات. أما بالنسبة لحجم أرباحنا في الأعوام الماضية فيمكننا القول أن "سبافون" تتمتع بوحدة من أعلى نسب الأرباح في المنطقة مقارنة بالعملاء، وذلك لانخفاض تكاليف التشغيل. ونعتقد أن الميزة الأساسية لشركتنا هي القيمة المضافة التي تتمتع بها خدماتنا. وتهدف الشركة بشكل مستمر إلى تقديم أفضل نوعية من الخدمات بجودة عالية ويأحدث التقنيات في عالم الاتصالات اللاسلكية معتمدة على شبكة اتصالات حديثة.

ولتحقيق أهدافها، استثمرت الشركة

بقوة لتأمين خدمات نوعية للمشارك. وهكذا نجحت "سبافون" بتغطية محافظات الجمهورية اليمنية كافة والوصول إلى مشتركيها، بل وكانت السبابة في المخول إلى بعض المناطق النائية والتي لم تلق اهتماماً كبيراً في السابق. هذا التوسع المميز في مجال التغطية جاء نتيجة إيمان الشركة بواجبها كشركة خدماتية ولواكبة تطورات مشتركيها. ويعد الإقبال الكبير من المواطنين على خدماتنا، كان لا بد من أن نزيد فعالية الشبكة لتتلاقى والتوقعات. من جهة أخرى تقدّم "سبافون" جميع خدماتها بشفرة منخفضة للغاية، لدرجة أننا بنتا معروفين بالشرعية "صاحبة التعريفات الأكثر انخفاصاً في الوطن العربي".

■ كيف تقرأون التغيرات السريعة في قطاع الاتصالات الإقليمي، وكيف يمكن أن تتأثر أعمالكم في ظل هذه التغيرات؟
□ لا شك أن سوق الاتصالات اللاسلكية في اليمن شهدت قفزات نوعية أسهمت بفعالية في مواكبة التطور التكنولوجي

الإقليمي والعالمي على حد سواء. وقد شمل تاريخ إطلاق "سبافون" لأعمالها في 12 شباط / فبراير 2001 حدثاً مهماً في إطار إستفادة السوق اليمنية من الثورة التقنية. وأطلقت "سبافون" باعتبارها أول مشغل لشبكة نقال في اليمن عملاً تنمويّاً كبيراً في قطاع الاتصالات اللاسلكية كخطوة على طريق تحديث خدمات الاتصالات في اليمن. أما بالنسبة للتغيرات التي تشهدها سوق الاتصالات اللاسلكية في اليمن مؤخراً فهي تغيرات طبيعية ومتوقعة نظراً لتفعيل دور المنافسة الإيجابية ومحاولة ردم الهوة التكنولوجية والمعرفية. ونعتقد أن جميع التطورات التي يشهدها قطاع الاتصالات هي امتداد للتطورات التنموية التي تشهدها باقي القطاعات الأخرى. وتشكل هذه التغيرات محطات إيجابية على مستويات عدة، فقد سهّل إدخال تقنيات الاتصالات والمعلوماتية الجديدة وتطوير المهارات التسويقية، تطوير البنى التحتية للاتصالات والمعلوماتية وتنمية وتأهيل الكوادر البشرية القادرة على التعامل مع الأنظمة والتقنيات الجديدة. وإذا حللنا ما قامت به "سبافون" منذ بدء تشغيل خدماتنا، سنجد أنها حققت إنجازات نموذجية ورائدة إلى حد ما، ونحن نعتز بكوننا السباقين يوماً في طرح الخدمات الجديدة وتقديم الحلول الخدماتية المبتكرة ونشر الخدمات التكنولوجية. وفي فترة قياسية، قامت الشركة بتقديم

تقدّم سبافون
أحدث الخدمات
بأفضل الأسعار

تنمية الاتصالات والعلمانية تدعم الاقتصاد الوطني



تمكن مستخدمو النقال من المشاركة في البرامج المختلفة، ونحن نتطلع للإنفتاح إلى جيل جديد من الخدمات التي تسهل التفاعل المباشر مع الإعلام المرئي بشكل عام، وذلك يتضمن تبادل البيانات المختلفة وتوسيع آفاق الاستخدام الحالية، كما أننا نطمح للخدمات اليد الإعلانية عبر أجهزة النقال، ونشير إلى أن هذا المجال لا يطاول شركات الإعلام المرئي وحسب بل يشمل كافة المؤسسات الإعلامية.

■ ما هو تقييمكم لجدوى وفرض خدمات الجيل الثالث من الهاتف النقال؟
□ إن توافر خدمات الجيل الثالث من الاتصالات اللاسلكية يمثل نتيجة حتمية لقنوات السوق ونجاح التجربة الاستثمارية. هذه التغييرات تسهم بشكل كبير في الارتفاع بالمستوى التكنولوجي والعربي في الاقتصاد للمجتمعات. الحديث عن الفرص التي قد تخلقها خدمات الجيل الثالث من الاتصالات اللاسلكية يأخذ أبعاداً مختلفة، أهمها الإسهام في تطوير الأسواق المحلية إلى حد بعيد وخلق فرص استثمارية جديدة وتشجيع التنافس الإيجابي، ما يرفع مستوى الأداء للشركات والأسواق وبعدها وبالتالي الاقتصاد الوطني بشكل عام. وقد قامت بعض شركات النقال العربية بطرح خدمات الجيل الثالث ما يؤكد جوهريته السوق العربية لذلك.

■ ما هو الخيار الأفضل للتوسع خارج أسواقكم التقليدية في النقال؟ شراء شركات موجودة أم تأسيس شركات؟
□ إن اعتقاد أي تأسيس شركة يعتبر من أفضل الخيارات. هذا لا يقلل من قيمة اتخاذ قرار شراء شركات موجودة لأنه يكون موفقاً إذا كانت الشركة الموجودة تتمتع ببرحية وحصة جيدة في السوق وإنتميار جغرافياً وتنوع في الخدمات وتمتلك فرصاً في النمو. وهناك تجارب جيدة لتوسع بعض الشركات العربية خارج أسواقها وفق أسلوب شراء شركات، وأثبتت نجاحها.

■ ما أهمية وجود هيئة ناظمة في السوق التي تعملون فيها، وما هو الدور الذي تقومون به الهيئة الناظمة؟
□ إن وجود هيئة لتنظيم قطاع الاتصالات يعتبر في غاية الأهمية، ومن شأنه المساهمة في تطوير قطاع الاتصالات ودعم الاستثمار وحماية حقوق المستثمرين وخلق جو من التنافسية يحكمه العدل، كذلك يشجع وجود هيئة ناظمة على الاستثمار وتقديم أفضل الخدمات للمستهلك.

اللاسلكي عن السلكي بخصائص مهمة عدة، مثل إمكانية نشر خدمة الاتصالات في المناطق النائية، وإرسال الصوت والصورة بجودة مقبولة، وعدم احتياج الشبكات اللاسلكية إلى وقت طويل لإرسال البيانات، كما أنها أقل عرضة للأعطال الميكانيكية. وتسهم تكنولوجيا الاتصالات في خلق حلول معرفية للخصائص الخاصة بعصر اقتصاد المعرفة كونها أحد التغييرات الأساسية القادرة على ردم الفجوة الرقمية الحالية. وأصبح تطور شبكات الاتصال أحد أهم المؤشرات المستخدمة لقياس مدى تطور الشعوب.

■ مع فتح الأسواق للشغلين جدد، انخفضت أرباح الشغلين عموماً، برايمك ما هي السبل لإعادة رفع الربحية؟
□ نعتقد أن التحسين المستمر في نوعية الخدمات ومواكبة التطورات المتلاحقة في تكنولوجيا الاتصالات الحالية وتقديم عروض جديدة بما يلبي احتياجات المشترك وتطلعاته كفيل بجذب مستهلكين جدد مما سيخفف أي انخفاض قد يحدث جراء دخول شغلين جدد.

من جهة أخرى، "سبافون" شركة خدماتية، وهي تؤمن بأهمية التطوير المستمر لخدماتها للعب دور إيجابي في دورة التنمية الاقتصادية للمجتمع اليمني من خلال دعم عائدات الاقتصاد المحلي ودفع عجلة التنمية، ورفع مستوى القدرة التكنولوجية للمجتمع. وتدعم "سبافون" قطاعات التنمية الأخرى التي تتوقف نوعية أدائها على توافر خدمات جيدة مثل القطاعات التعليمية والتجارية الإلكترونية والتنمية والإعلامية.

■ مع توفر تقنيات جديدة داعمة للنقال، إلى أي مدى يمكن أن يحدث تعاون بين مشغلي النقال وشركات الإعلام المرئي؟
□ التعاون بين مشغلي الهاتف النقال ومؤسسات الإعلام المرئي مهم وستأتي في لكتة لا يزال في مراحل مبكرة من تطوره في المنطقة. ولمة مشاريع مشتركة بين الإعلام ومشغلي النقال مثل الخدمات الإخبارية والإعلامية عبر الرسائل القصيرة ورسائل الوسائط المتعددة. ويسوق البعض خدمات للتفاعل المباشر مع الإعلام المرئي والتي

مجموعة كبيرة من الخدمات والتقنيات المتطورة، وانتقلت بخدماتها إلى مرحلة قريبة من الجيل الثالث، ما يجعل تجربة "سبافون" فريدة على المستوى المحلي وحسب، بل على المستوى الإقليمي.

■ كيف تقيمون معدلات استخدام الهاتف النقال في السوق اليمنية، وما هي توقعاتكم لمستقبل هذا القطاع من ناحية الاستخدام؟

□ رغم حداثة سوق الاتصالات اللاسلكية اليمنية، فإن مؤشر الاستخدام للشبكات اللاسلكية في نمو مستمر وتساعد نسبي، هذا الأمر شجع على القيام بعدد من الأنشطة التنافسية. وما يدخل أكثر من مشغل إلى السوق المحلية إلا الدليل على حيوية سوق الاتصالات اليمنية. ونحن نؤمن أن ما قدمناه ما هو إلا بداية تطوير السوق.

ونرى أن تجربة الاتصالات اللاسلكية في اليمن كما تجربة الوطن العربي طغعت شوهاً لا بأس به في الطريق إلى المنافسة العالمية، كما أن التطور التكنولوجي المستمر في قطاع الاتصالات والمعلومات يزيد من معدلات النمو والتطور الاقتصادي بشكل عام. وعلى الرغم من ارتفاع كلفة تطوير تكنولوجيا الاتصالات اللاسلكية في اليمن إلا أن ذلك لم يشكل عائقاً اقتصادياً أمام توفير حق الإنسان اليمني في مواكبة التطور التكنولوجي وتحقيق الاندماج العربي، ووضع الحلول لمواجهة الاحتكار التكنولوجي العالمي والحد من تأثيرات تفاقم الانغلاق التكنولوجي المحلي.

■ كيف ترون مستقبل قطاع الهاتف الثابت في ضوء الهيمنة المتزايدة للنقال؟
□ لا شك أن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات جددت الآمال والوعود بمل مشاكل الإنسان وذلك نظراً لغيرتها على هذه التغيرات والرقى في الحياة اليومية بعدد استحداثاتها. ومؤخراً أصبح الاتصال أحد حقوق الإنسان الأساسية، وأصبحت كفاءات المجتمعات تقاس بمدى كفاءة شبكات اتصالاتها بعد أن باتت مثل هذه الشبكات بمنزلة الجهاز العصبي للمجتمع.

أسما بالنسبة للحاجة إلى الانتقال من السلكي إلى اللاسلكي فهو أمر حتمي بالأخص عند الحديث عن تنمية عناصر البنية التحتية لإقامة مجتمع المعلومات وزيادة فرص اندماج مجتمع التكنولوجيا العالمي. ونحن نؤمن بوجود فرص مميّهات لشركات الهاتف الثابت إلا أن الحاجة والطلب عليها ليسا بحجم الطلب على خدمات الهاتف النقال لما يتميز به من سهولة ومرونة في الاستخدام. كما يتميز الاتصال



أحمد بن بيات

من جهة أخرى، عين مجلس إدارة الشركة عثمان سلطان رئيساً تنفيذياً للشركة الجديدة. ويعتبر سلطان واحداً من أبرز الشخصيات العاملة في مجال الاتصالات في الشرق الأوسط حيث شغل قبيل انضمامه إلى الشركة مناصب إدارية عديدة تمثل آخرها في تأسيس وقيادة واحدة من أكبر الشركات المشغلة للهواتف النقالة في المنطقة، بالإضافة إلى توليه منصب رئيس المجموعة العربية للقطاع الخاص المنبثقة من منظمة الاتصالات العالمية. ويتكوّن مجلس إدارة الشركة من سبعة أعضاء هم: أحمد بن بيات، خالد الجسّاسي، سعد عبد الرزاق، سعيد الفخيم، وليد القرب المهيبر، جاسم الزعابي وسعود باعولي.

ويبلغ رأس مال الشركة الجديدة 4 مليارات درهم، وهي مملوكة بنسبة 50 في المئة للحكومة الاتحادية، بينما تملك كل من شركة مبادلة للتنمية وشركة الإمارات للاتصالات والتكنولوجيا نسبة 50 في المئة للتبقيّة مناصفة. ويخطط مالكو الشركة ل طرح 20 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام في سوق دبي المالية. وذلك قبيل انطلاق خدماتها التجارية.

أعلنت شركة الإمارات للاتصالات للملكات (EITC) عن تيّتها البدء بتقديم خدماتها للجمهور في النصف الثاني من السنة الحالية بعدما تم الإعلان رسمياً عن تأسيسها. كما أعلنت الشركة الجديدة أنها مستعدة تماماً لتقديم تشكيلة كاملة من خدمات الاتصالات، سواء في مجال الاتصالات المتحركة والثابتة، أو في تقنيات النطاق الواسع والقنوات التلفزيونية مدفوعة الأجر. وستبدأ الشركة أعمالها بتوفير خدمات الهاتف النقال في كافة أرجاء الدولة وفي أول تصريح له بعد تأسيسها، قال رئيس مجلس إدارة "الإمارات للاتصالات للملكات" أحمد بن بيات: "إن تأسيس الشركة يعتبر علامة بارزة في مسيرة تطوير قطاع الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة، وهي خطوة من شأنها دفع حركة النمو الاقتصادي وتعزيز التنافس البناء الذي يصب في مصلحة الوطن". وأكد أن "الإمارات للاتصالات للملكات" هي شركة وطنية مئة في المئة وأنها لن تستعين بأي مشغل أجنبي كشرط لها، مضيفاً أن قطاع الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة قد وصل إلى سن الرشد وأن الشركة ستستعين في أداء أعمالها بالكفاءات العالية التي تزخر بها المنطقة.

الخدمات "عرب سات" للاتصالات العالمية

بعد تعكّر صفقة شراء شركة اتصالات الاماراتية لنحو 26 في المئة من أسهم شركة الاتصالات الباكستانية، أعلن في باكستان مؤخراً عن تعديلات في الصفقة لإنقاذ العملية. فقد اتفق الطرفان على جدولة دفع المبلغ الكلي الذي يناهز 2,6 مليار على مرحلتين في المرحلة الأولى تقوم "اتصالات" بدفع 1,4 مليار دولار بالتزامن مع استلامها إدارة الشركة. وفي المرحلة الثانية تبدأ "اتصالات" بدفع 1,2 مليار دولار على فترة خمس سنوات.

وقال بيان صادر عن الحكومة الباكستانية إن "اتصالات" ستسدد المبلغ الباقي على تسعة أقساط متساوية بواقع قسط كل ستة أشهر. وكان العرض الذي قدمته "اتصالات" يزيد بنحو 1,2 مليار دولار على ثاني أكبر عرض ونحو 1,3 مليار دولار على قيمة الحصة في سوق الأسهم في ذلك الوقت.



إطلاق خدمات مجلس إدارة "عرب سات"

عقدت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية -عرب سات- مؤخراً اجتماعات مجلس إدارتها للدورة 112 في القاهرة برئاسة رئيس مجلس الإدارة محمد بن سعد الشهري، وناقش مجلس الإدارة مشروع الموازنة التقديرية للعام 2006 واستثمرات "عرب سات" المستقبلية، إضافة إلى عدد من أوراق العمل المتعلقة بمستقبل الاتصالات في المنطقة.

وقال الشهري إن خدمات "عرب سات" حققت تطوراً مهماً في الفترة الماضية وشملت خدمة المعلومات والإنترنت وغيرها من خدمات الاتصالات الفضائية الحديثة. وأضاف أن تطوير هذه الخدمات أعطى دفعة جديدة للمؤسسة وفتح أمامها الآفاق للتنقل من نجاح إلى نجاح.

أما الرئيس التنفيذي في "عرب سات" خالد الخليل فتهو بإطلاق "الباقة العالمية الرقمية الموحدة" التي تتيح للمشاهد العربي في كافة أنحاء العالم مشاهدة القنوات العربية.

وكانت "عرب سات" وقعت مؤخراً اتفاقية تعاون مشترك مع سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام تضمنت إطلاق منصة تكنولوجية جديدة لتقديم خدمات البث المباشر على المنازل. ومن المقرر أن يتعاون طرفا الاتفاق في مجال تسويق خدمات هذه الأنظمة اعتماداً على قدرات البث المميزة لأقمار "عرب سات".

يشار إلى أن لائحة المستفيدين من خدمات "عرب سات" تضم جميع هيئات التلفزيون العربية في القطاعين العام والخاص، إضافة إلى الهيئات الإعلامية والعلمية، والشركات ورجال الأعمال والمؤسسات ومزودي خدمات الإنترنت والأفراد. ويتكوّن مجلس إدارة المؤسسة من تسعة بلدان عربية هي: السعودية، الكويت، ليبيا، قطر، الإمارات، عمان، السودان، العراق والمغرب.

”إيسر“ توقي نشاطات ”سكويريا فيراري“



من اليمين: جها فرانكو لانسي وجان تود

أعلنت شركة إيسر، رابع أكبر شركة عالمية في قطاع تقنية المعلومات، عن توقيع اتفاقية توحد شركتها مع فريق المارنيللو الذي يشارك في سباقات Formula one، لدراسة نشاطات ”سكويريا فيراري“.

عن الاتفاقية قال رئيس شركة إيسر جها فرانكو لانسي: تتطابق استراتيجية وأهداف ”إيسر“ تماماً مع استراتيجية وأهداف ”سكويريا فيراري“، والتي تشمل الالتزام بالأهداف والسعي نحو النجاح من خلال روح المنافسة. ولذلك قررنا تجديد وتقوية شراكتنا مع ”سكويريا فيراري“، أخذين في الاعتبار أن إظهار علامتنا التجارية بهذا الشكل سيساعد في تقوية ريادة ”إيسر“.

وتعد الشراكة بين شركة إيسر وفريق فيراري إلى العام 2003، حين تم التوقيع على اتفاقية شراكة بينهما أصبحت بموجبها شركة إيسر مزوداً رسمياً لفريق المارنيللو.

”شروع“ كابل الخليج العربي والبحري لربط الإمارات والسعودية والعراق



خالد للحم



ممد حسن عمران

وقعت مؤسسة اتصالات الإمارات وشركة البريد والاتصالات العراقية وشركة الاتصالات السعودية STC اتفاقاً لتنفذ مشروع كابل اتصالات بحري باسم ”كابل الخليج البحري الثاني“ لربط الإمارات والسعودية والعراق، وسيشكل الكابل، الذي تنتهي مراحل تنفيذها نهاية العام الحالي، حلاً عملياً لتلبية الطلب المتنامي على خدمات الإنترنت وربط الدول الختلفة، من خلال تعزيز

ربط دول الخليج ببقية شبكات الاتصالات في العالم. حول المشروع، قال رئيس مجلس الإدارة في مؤسسة الإمارات للاتصالات محمد حسن عمران إن الأطراف المشاركة في المشروع ستستفيد من هذا الكابل، لما يوفره من خيارات اتصالات دولية سريعة ”واسعة النطاق“ Broad band، وسيؤمن الكابل أيضاً ربطاً ”اتصالياً“ متكاملًا للعراق على مستوى دولي.

أما الرئيس التنفيذي لـ ”الاتصالات السعودية“ خالد للحم، فوصف المشروع بـ ”الاستراتيجي“ واعتبر أنه يكمل مساهمة شركة الاتصالات السعودية في مشروع الكابل البحري ”SEA-ME-WE 4“ الذي يمر في مدينة جدة ومحطة الربط الجديدة في الساحل الشرقي للمملكة العربية السعودية، وقال: ”إن الزايا التي يقدمها ”كابل الخليج البحري الثاني“ لا تقتصر على توفير فترات ربط إضافية مع الدول الجاورة فقط، بل تؤمن تنوعاً لمطالبات الساعات الدولية ”العريضة النطاق“ Broad band التي تحتاجها شركات الاتصالات المساهمة في المشروع“.

أما المدير العام لشركة البريد والاتصالات العراقية خزعل حسن مهدي فيرى أن المشروع يؤمن وصلاً للعراق بالعالم ويسهل تحديث شبكاته وتوفير نظام اتصالات سريع وأقل تكلفة وأكثر فاعلية. يشير إلى أن مؤسسة الإمارات للاتصالات ”اتصالات“ و”الاتصالات السعودية“ تحالفتا أيضاً في مشروع الكابل البحري الدولي ”SEA-ME-WE 4“، الذي دشّن مؤخراً، ويربط فرنسا بسانغافورة مروراً بعدد كبير من الدول. وبفضل هذا الكابل وفرعه الخاص ”FOG2“ يصبح بإمكان العملاء في الشرق الأوسط في شكل عام، ودول الخليج خصوصاً، الاستفادة من مزايَا الاتصال الدولي السريع استناداً إلى أحدث أنظمة الكابلات البحرية المتطورة.

ومن المتوقع أن تصل قدرة النقل في ”كابل الخليج البحري الثاني“ إلى 10 تيرابايت من خلال خطين من الألياف البصرية، وسيغطي الكابل في مرحلة أولى 1500 كيلومتر لربط العقيرة الإماراتية بالساحل الشرقي للسعودية وأم قصر العراقية. ويتوقع أن يصل طوله عند الانتهاء من عمليات التوسّع لخمسة آلاف كيلومتر، إضافة إلى 2200 كيلومتر. وأعلنت الشركات المساهمة في المشروع عن طرح مناقصة لد الكابل الذي تبدأ الاستفادة منه بداية العام 2007.

”يو.أس. روبوتيكس“ تمنح ”الماسة“ حقوق التوزيع في الإمارات



بعد توقيع الاتفاقية، من اليسار: سيد باراميز أحمد، مدير التسويق والبيعات في شركة ”الماسة للتوزيع“ وسوميت كومار، المدير الإقليمي لشركة ”يو.أس. روبوتيكس“ في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

منحت ”يو.أس. روبوتيكس“ حقوق توزيع كامل منتجاتها الشركة ”الماسة للتوزيع“ المتخصصة في توزيع حلول تكنولوجيا المعلومات في الإمارات وقال المدير الإقليمي لشركة ”يو.أس. روبوتيكس“ في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سوميت كومار: ”تميز أداء شركة ”الماسة للتوزيع“ طيلة العام الحالي بقدر كبير من النجاح، وساهمت شبكة التوزيع الشاملة التي تمتلكها وخبرتها العميقة في مجال التسويق، في ترسيخ مكانتنا في دول مجلس التعاون الخليجي، وجاء قرارنا بمنح هذه الشركة حقوق توزيع كامل منتجاتنا في الإمارات لتعزيز الشراكة الاستراتيجية بيننا وستعمل جنباً إلى جنب مع ”الماسة للتوزيع“.

بانوراما الاتصالات



نجيب ساويرس

نهاية العام الحالي
وتتضمن شروط تصديق
الترخيص، قيام "أوراسكوم"
بمسدود 13 في المئة من مجمل
الإيرادات المحققة كرسوم، بعد
حسم المبالغ المدفوعة للجهات
الحكومية ذات الصلة بنشاط
النقل، مثل، شركة الاتصالات
العراقية ومشغلو شبكتي النقل
في العراق "أسيا سل" و"لم تي
سي اثير"، وإن تكون "أوراسكوم"
ملتزمة بدفع أي مبلغ آخر كرسوم
الترخيص مثلاً.

وكانت "أوراسكوم" قد حصلت على ترخيص للعمل في منطقة
وسط العراق في تشرين الأول / أكتوبر 2003، ونجحت الشركة في
تموز / يوليو الماضي، في زيادة حصتها في "عراقنا" بحيث تملكها
كاملة بعد شراء حصة تبلغ 37 في المئة، يقال أنها كانت مملوكة
لستثمرين محليين.
وبلغت إيرادات "عراقنا" خلال الأشهر التسعة الأولى من
العام 2005 نحو 249 مليون دولار، وتجاوز عدد مشتركيها في
تشرين الأول / أكتوبر الماضي 1,5 مليون مشترك. وقال رئيس
مجلس إدارة "أوراسكوم تليكوم" نجيب ساويرس أن شركته
"مهمة بالتوسع في السوق العراقية، مؤكداً أنها ستسعى
للحصول على ترخيص طويل الأجل في العراق، نظراً للغرض
الواعدة هناك".

عُمان

بعد دخول مشغل ثان للهاتف النقال إلى السوق العُمانية،
بدأت هيئة تنظيم الاتصالات العُمانية دراسة خيارات وأساليب
تحرير سوق الهاتف الثابت، وقامت الهيئة مؤخراً بإجراء
دراسات ميدانية عدة لمعرفة الأسلوب الأفضل لتطبيق خطة
التحرير.
ويتوقع تقرير صادر عن مجموعة المرشدين العرب أن تبدأ
المنافسة في قطاع الهاتف الثابت العُمانية مع بداية العام 2007.
ويضيف التقرير أن نسبة استخدام الانترنت في عُمان لا تزال
متواضعة خصوصاً لدى مقارنتها مع البلدان الخليجية الأخرى. ولا
تتخطى نسبة استخدام الانترنت نحو 3,1 في المئة من السكان
(2005).

ويتوقع التقرير أن تحفز المنافسة القليلة النمو في هذه السوق
الواعدة، وأن ينعو عدد المشتركين بنسبة سنوية تتجاوز 21 في المئة
بين العامين 2005 و2009. أما على صعيد العوائد فيقول التقرير أن
مجمل عوائد خدمات الانترنت في عُمان وصلت إلى 20 مليون دولار
أميريكي العام 2004 مرتفعة بأكثر من 6 ملايين دولار عن مستواها في
2002، والذي بلغ 14 مليون دولار.



د. طارق كامل

أعلن وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري، طارق
كامل أن مصر ستعقد ميكنة تعرفات الاتصالات في السوق المصرية
خلال العامين المقبلين بالتوازي مع تطبيق خطة تحرير قطاع
الاتصالات التي بدأت في كانون الثاني / يناير الماضي، وقال د. كامل
خلال توقيع الترخيص الممنوح من الجهاز القومي لتنظيم
الاتصالات للشركة المصرية للاتصالات لإنشاء وتشغيل وإدارة
خدمات الاتصالات خلال الأعوام الـ 15 المقبلة، أن الترخيص يأتي في
إطار ترتيب أوضاع السوق المصرية وفقاً لقانون الاتصالات لسنة
2003، مشيراً إلى أن الترخيص يمثل إحدى العلامات البارزة في
تحرير سوق الاتصالات.

وأكد الوزير أن الترخيص يشمل جميع الخدمات التي تقدمها
الشركة حالياً، وتتضمن خدمات الهاتف الثابت والدولي والفاكس
والتلفاز وخدمات القيمة المضافة. وحول حق الشركة في تقديم
خدمة النقل في ضوء هذا الترخيص، قال الوزير: "إن الترخيص
يشمل فقط الخدمات التي تقدمها الشركة حالياً"، وأضاف: "مع
طرح وخصخصة خدمات الشبكة الخالصة للنقل مستقبلاً ستتمكن
"المصرية للاتصالات" مثل غيرها من الشركات حق التقدم للحصول
على الترخيص، وهو ما ينطبق كذلك على خدمات أخرى لم تطرح
بعد مثل تقنية "واي ماكس". وحول جدولة المبلغ الذي ستدفعه
"المصرية للاتصالات" مقابل الترخيص أكد الوزير أنه متزوج وسيتم
سداده على مدى عامين.

العراق

أعلنت شركة أوراسكوم تليكوم المصرية مؤخراً أنها نجحت في
تسديد رخصة شبكتها العاملة في مجال الهاتف النقال في العراق
"عراقنا" لمدة 4 أشهر بشروط الترخيص الأصلي نفسها، وتنتهي
مدة الترخيص الجديد في حزيران / يونيو المقبل.
وقال بيان صادر عن "أوراسكوم" أنها ستستقدم للحصول على
ترخيص لمدة أطول بحسب اتفاق مبرم مع السلطات العراقية قبل

"بني لادن"سون

هاتف W810i

كشفت "سوني إريكسون" مؤخراً النقاب عن الهاتف الجديد W810i. ويعد هذا الجهاز أحدث هواتف عائلة Walkman التي توفر خاصية الاستماع للموسيقى. ويعمل الهاتف الجديد بترددات (850, 900, 1800, 1900 ميجاهرتز) ويسمح للمستخدمين بتحميل الملفات الموسيقية عبر الأقراص الصلبة أو عن طريق خدمة التحميل بين الهواتف حسب توفرها من قبل مزود الخدمة في كل بلد.

ويتميز هاتف W810i بالسرعة في تحميل البيانات والملفات ما يجعله مميزاً في التعامل مع أحدث وظائف الوسائط المتعددة، حيث يمكن للمستخدمين الاستماع إلى ساعات من الموسيقى المتواصلة والتقاط الصور وإرسالها واستخدام الإنترنت بالإضافة إلى استقبال الرسائل النصية القصيرة والبريد الإلكتروني في أي وقت. ويأتي هاتف W810i بشريحة ذاكرة قابلة للفصل بسعة 512 ميجابايت ويمكن زيادتها إلى 2 جيجابايت، ما يسمح بتخزين كم هائل من الملفات الموسيقية والصور والفيديو وغيرها من ملفات الوسائط المتعددة.

هاتف W810i بشريحة ذاكرة قابلة للفصل بسعة 512 ميجابايت ويمكن زيادتها إلى 2 جيجابايت، ما يسمح بتخزين كم هائل من الملفات الموسيقية والصور والفيديو وغيرها من ملفات الوسائط المتعددة.

هاتف W810i الجديد

"ويسترن ديجيتال"

ندوات لقنوات التوزيع

نظمت "ويسترن ديجيتال"، الشركة المتخصصة في صناعة محركات الأقراص الصلبة، ندوتين لقنوات توزيع منتجاتها في مدينتي الخبر في المملكة العربية السعودية والاسكندرية في مصر.

وتأتي هذه الندوات في إطار خطط الشركة الاستراتيجية الرامية إلى تعزيز تواجدتها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وحرصت الشركة على عقد هاتين الندوتين بهدف زيادة وعي موزعيها في السعودية ومصر بقائمة المنتجات التي توفرها إضافة إلى تحديد استراتيجيات تسويقية واضحة.

وتعتبر الأسواق السعودية والمصرية إحدى أكبر الأسواق في المنطقة بالنسبة لـ "ويسترن ديجيتال".

"أوكيا"

هاتف Nokia 6125



جهاز نوكيا الجديد

أعلنت "نوكيا" عن إضافة جهاز متطور جديد إلى مجموعة منتجاتها الواسعة والمتنوعة من الأجهزة النقالية، وذلك بإطلاقها جهاز Nokia 6125 بتصميم أنسيابي مدمج قابل للطي مزود بمزايا تشمل كاميرا 3.1 ميجابيكسل، وتقنية "البلوتوث" Bluetooth ومشغل موسيقى رقمي.

وسيتم توفير الجهاز الجديد وهو رباعي الموجات (GSM 850/900/1800/1900) في أسواق المنطقة خلال الربع الثاني من العام الحالي بسعر يناهز 230 يورو.

وقال نائب الرئيس الأول في وحدة الأجهزة النقالية في "نوكيا" آجة سورغار: "يجمع جهاز Nokia 6125 بتصميمه الأنيق ووظائف مميزة تعتبر من المواصفات الأساسية في الأجهزة النقالية الكلاسيكية، كما أنه يتمتع بأداء مثالي وحزمة واسعة من المزايا، ما يتيح للعلاء القدرة على التواصل في حياتهم العملية والشخصية على حد سواء". ويتميز الجهاز الجديد بلوحة مفاتيح سهلة الاستخدام، ويأتي بلونه الأسود والفضي مع شاشتي عرض ملونتين وكاميرا 3.1 ميجابيكسل وقبيرة "تقريب رقمي Digital Zoom"، وخاصية تسجيل فيديو. إضافة إلى مفتاح خاص لتشغيل الكاميرا يتيح المجال للمستخدمين التقاط الصور بشكل فوري.

"راية"

تعاون مع دار الإنماء الاجتماعي في قطر

كشفت دار الإنماء الاجتماعي إحدى أبرز المؤسسات التنموية والاجتماعية في قطر، عن تعاونها مع "راية المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، لتبني نظام معلوماتي متطور يهدف إلى تنظيم إجراءات العمل داخل المؤسسة. ويتوقع أن تساهم هذه الخطوة في رفع مستوى الخدمات التي توفرها الدار وزيادة كفاءة العمل.



علي مقر

ويأتي هذا المشروع ضمن جهود المركز الرامية إلى تطوير نظام إدارة الخدمات، وسيساهم المشروع في تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية للقطاعات المستفيدة من الخدمات التي تقدمها الدار.

وعن البرنامج قال مدير عام "راية" في الخليج علي صقر: "نفخر بتبني مثل هذه المشاريع التي تهدف إلى تطوير نظام العمل في المؤسسات وخاصة تلك التي تعمل على خدمة مجودي الدخل. لقد ساهمت خبرتنا في إنتاج هذا المشروع الذي نطلب فهمًا عميقًا لطبيعة العمل داخل المؤسسة وحجم الخدمات المقدمة للأفراد.

تطرح مجموعة حلول إدارية

أطلقت "فايل نت" FileNet مؤخرًا مجموعة من أحدث منتجاتها المخصصة لحلول "إدارة فرق العمل" Team Collaboration Manager في منطقة الشرق الأوسط. وتم تصميم هذه الحلول التي تعتمد على الإنترنت لتحسين عملية التواصل بين أفراد فرق العمل داخل المؤسسات.

وقال نائب رئيس شركة فايل نت في جنوب أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا كارلو ستيغليتي: "يأتي إطلاق حلول إدارة فرق العمل في أعقاب سلسلة من البحوث المكثفة، وتساعد هذه الحلول الجديدة الأفراد على تحقيق أقصى استفادة ممكنة من الوسائل التي تعمل على تعزيز تعاون الفريق الواحد والتي يأتي من بينها منصات المناقشة والاجتماعات التفاعلية. وتتيح هذه النشاطات تبادل المعلومات والآراء وتسريع إجراءات العمل فضلاً عن تخفيض النفقات ورفع إنتاجية الموظفين وضمان الحصول على رضى العملاء".

كوزمو سيستمز

شبكة WiFi في مركز برجمان

أعلن مركز برجمان عن تركيب شبكة WiFi لاسلكية، لتمكين المتسوقين من الحصول على معلومات محدثة عن المحلات والخدمات المميزة التي يقدمها المركز لضيوفه، وسيتلقى الزبائن هذه المعلومات مباشرة على هواتفهم النقالة، أو المساعدات الرقمية الشخصية PDA أو حتى أجهزة المفكرات.

ووفقاً لشركة كوزمو سيستمز Kusmo Systems التي قامت بتركيب الشبكة اللاسلكية، وهي شركة متخصصة في الوسائط الرقمية تتخذ من مدينة أورانج فلووريدا مقراً لها، فإن مركز برجمان هو أول مركز تجاري في الامة يقوم بتركيب هذه التقنية، الأمر الذي يجعله أول مركز تسوق في العالم يعتمد تقنيات WiFi ليعقد لمستهوفين معلومات خاصة به، ويتوقع القاصمون على مركز برجمان، ردة فعل إيجابية من قبل الزبائن حيال هذه الخدمة الجديدة والمميزة.



مركز برجمان

إنتشار واسع لـ "ماكروميديا فلاش"



ألان موزان

أعلنت "أدوبي"، الشركة العالمية المتخصصة في توفير برامج النشر الإلكتروني، عن تحقيق تقنية "ماكروميديا فلاش" نجاحات ملحوظة بعد تبنيها من قبل العديد من الشركات للصناعة للوسائط الإلكترونية. وتتميز "ماكروميديا فلاش" بقدرتها على توصيل المحتوى الرقمي وتوفيرها لميزة البحث بما يتوافق مع احتياجات المستهلكين وتم توريد أكثر من 45 مليون نسخة من تقنية "فلاش ماكروميديا" إلى مختلف أنحاء العالم لبدء تطبيقاتها على مختلف أجهزة الهواتف النقالة والأنظمة عالية التقنية.

وقال نائب الرئيس الأول لحلول الأجهزة النقالة في شركة أدوبي آلان موزان: "يسرنا اعتماد تقنياتها من قبل شركات معروفة عالمياً مثل "كوداك" و"سوني" و"آي ريفير" و"ماجيك بوكس"، ولا ننسى أن تقنياتها الخاصة بتطبيقات فلاش نالت أيضاً جوائز خلال معرض "منتجات المستهلك الإلكتروني". وتساهم التطبيقات والواجهات الحديثة من برامج "فلاش" في إعادة صياغة شكل قطاع صناعة الإلكترونيات الاستهلاكية، كما تستقطب المستخدمين من خلال محتوى رقمي ومعلوماتي متميز".

أي. إي. سي. إي. سيستمز

نمو كبير لتطبيقات الانترنت في السعودية



صهيا زهيران

أعلنت "بي. إي. سي. إي. سيستمز" BEA Systems، الشركة المتخصصة في مجال تطبيقات البنى التحتية المعلوماتية، عن عزمها تعزيز مكانتها في سوق "البيوابات الإلكترونية" Electronic Gates المتنامية في السعودية وتشهد أسواق المملكة معدلات نمو كبيرة، كما أنها تمتلك فرصاً استثمارية ضخمة في شتى المجالات.

وقال المدير العام لشركة إي سولوبوشن بي. إي. إي. في منطقة الشرق الأوسط ومصر صهيا زهيران:

"نطمح إلى تعزيز مكانة الحلول والخدمات التي نوفرها في السوق السعودية المتنامية والاستفادة من فرص النمو المتاحة فيها. ونتوقع أن تساهم برامجننا الجديدة مثل "ويب لوجيك" (WebLogic) و"أكرو لوجيك" (AquaLogic)، والتي تعتبر من أبرز البرمجيات في مجال البنى التحتية المؤسساتية على مستوى العالم، في تبسيط العمليات البرمجية وتطبيقات البنية التحتية الخدماتية (SOA) لعملائنا في المملكة بغية تعزيز فعالية وإنتاجية أعمالهم".

عودة دودج تشارجر



ترنت باركرافت وكريغ هاردي

أطنطا، الاقتصاد والأعمال

في إطار جهودها الرامية إلى زيادة حصتها في أسواق المنطقة، أعادت دايملر كرايسلر مؤخراً طرح سيارة دودج تشارجر الشهيرة، بمواصفات معاصرة وتقنيات متقدمة تجعلها في موقع قوي من المنافسة. وكانت هذه السيارة اكتسبت شهرة واسعة في حقبة الستينات من القرن الماضي واعتبرت عنواناً للقوة ورمزاً للسيارة الرياضية.

اختارت دايملر كرايسلر من خلال مكتبها الإقليمي في دبي مدينة أطنطا الأميركية لإطلاق المصنعة العربية على دودج تشارجر الجديدة وإمكاناتها، وكانت مناسبة لقيادة السيارة واختبار قوتها واللقاء بمسؤولي الشركة. تجمع دودج تشارجر 2006 بين قوة الأداء وجمال التصميم الخارجي الرياضي الذي يعطي انطباعاً بالقوة والمغامرة، إضافة إلى المصنوعة العملية العالية الجودة، وتجهيزات السلامة العالية. التصميم الخارجي للسيارة يعطي انطباعاً بالقوة والوقار، خصوصاً المقدمة والشبك الأمامي.

وتتوفر دودج تشارجر بخيارين من الحركات، فمحرك طراز R/T بمحرك هيمي HEMI من ثماني أسطوانات على شكل V، بقوة 340 حصاناً وبمساحة 5,7 لترات، بعزم أقصى يصل إلى 390 رطل/قدم، ويقوم بنظام الإزاحة المتعدد (MDS) بالمحرك الهيمي بتخميد حركة أربع أسطوانات في فترة 40 جزءاً من الثانية، عندما لا يتطلب الأمر قوة الأسطوانات الثماني بكاملها، ما يؤدي



دودج تشارجر 2006

وتتميز دودج تشارجر، بقاعدة عجالات تُعد الأطول ضمن فئتها، وبمقصورة رحبة وفخمة وتجهيزات عملية وسهلة الاستخدام. ويرتفع وضع المقاعد في تشارجر لأكثر من بوصتين عن الجبل السابق من سيارة السيدان دودج، الأمر الذي يتيح رؤية ممتازة للطريق بالنسبة للسائق والراكب على حد سواء، وتتسع المقصورة لخمس ركاب بالغين، بينما تلي مساحة صندوق السيارة متطلبات الركاب العصرية التي تسير أنماط حياتهم. وتتميز سيارة دودج تشارجر 2006 الجديدة كلياً بأداء متفوق للدفع بالمجلتين الخلفيتين ويتوزع متعادل 50/50 تقريباً ونظام تعليق فريد يحقق المستوى الصحيح لأوضاع القيادة.

ويتضمن نظام التعليق القياسي في موديل R/T بسيارة دودج 2006 إمارات وعجلات قياس 18 بوصة وخضمدات اهتزازات تتيح للسيارة الانطلاق بنعومة على الطرقات.

كما جهزت دودج تشارجر 2006 بمزايا قياسية مثل نظام الفرامل المانعة للإنزلاق (ABS) الذي يساعد على المحافظة على التحكم بالقرع عند استخدام الفرامل على الطرق المنزلة وذلك بمنع انغلاق العجلات، ونظام التحكم في السحب عند كل السرعات (TCS) الذي يحول دون انزلاق المحجلات عندما يتم التسارع فوق الطرق المنزلة، وتم تصميم نظام الثبات الإلكتروني (ESP) القياسي في دودج تشارجر ليرصد أوضاع القيادة الحرجة ويساعد في حلها.

نائب رئيس دايملر كرايسلر في الشرق الأوسط ترنت باركرافت Trent Barcroft اعتبر أن تصميم السيارة وجودتها العالية يرتقيان بها ويجعلها خارج إطار المنافسة. وقال إن دودج تشارجر تتواكب مع التطلعات العالية للسوق وتشكل تحدياً يوتي بعدد المصنعين الأمريكيين "دودج" و"تشارجر".

مدير تسويق كرايسلر، جيسب ودودج، في الشرق الأوسط كريغ هاردي Craig Hardie قال إنه على غرار محرك HEMI فإن إسم تشارجر هو اسم قوي مشتق من تراث الأداء الذي يفتخر بنفسه لعلامة دودج، ويلقي إسم وجودة هاتين العلامتين اعترافاً واسع النطاق. كما أن سيارة دودج تشارجر الجديدة كلياً ومحرك HEMI، يمثلان معا عودة للسيارة الأميركية القوية الحديثة.

سعر دودج تشارجر يتراوح ما بين 80 ألف درهم إماراتي و 110 ألف درهم حسب التجهيزات. والوصافات. ■



مورين كمبستون داركس

نائب رئيس "جنرال موتورز" مورين داركس: التزام كبير بأسواق المنطقة

ديي - خطار زيدان

تبدى شركة جنرال موتورز، صانعة السيارات الأولى في العالم (حتى اللحظة)، اهتماماً كبيراً في أسواق الشرق الأوسط، وتحقق فيها نتائج إيجابية على الرغم من المشاكل المالية التي تتخبط فيها الشركة، وتراجع مبيعاتها على المستوى العالمي، ما يهدد مركزها الأول. فـ "تويوتا"، المصنع الياباني الأول والثاني عالمياً، في وضع الاستعداد للحلول مكان "جنرال موتورز" في تبوؤ المركز الأول، بعدما نجحت بتخطي "فورد".

«الاقتصاد والأعمال» التقت نائب رئيس شركة جنرال موتورز، ورئيسة "جنرال موتورز" لمناطق أميركا اللاتينية وأفريقيا والشرق الأوسط، مورين كمبستون داركس، أثناء زيارتها إلى دبي مؤخراً، وحاورتها حول وضع الشركة وخطتها، ومدى التزامها في أسواق الشرق الأوسط، وجاء ذلك من خلال الحديث الآتي:

■ ما هو وضع شركة جنرال موتورز عالمياً في ظل المشاكل المالية التي تعاني منها، وتراجع مبيعاتها في الفترة الأخيرة؟

□ إن وضع شركة جنرال موتورز جيد جداً عالمياً. في مناطق أميركا اللاتينية، وفي مناطق الشرق الأوسط ارتفعت مبيعاتنا بمعدل 22 في المئة، وفي آسيا ارتفعت 17 في المئة. أما بالنسبة للسوق الأوروبية فهي إجمالاً بطيئة النمو، مع أن أسواق ألمانيا وإيطاليا ارتفعت بمعدل 2 في المئة، لكننا نعمل على تنمية الحصة السوقية في تلك المنطقة. نحن في منتصف الخطة البديلة التي أعلنها عنها السنة الماضية.

ومن الواضح أننا نمر بأوقات صعبة في أميركا الشمالية، حيث ما زلنا نواجه خسائر مالية وفي الحصص السوقية. لذلك بدأنا بتنفيذ خطة رباعية بديلة ستعيد "جنرال موتورز" إلى الربحية. وقد بدأنا بتخفيض الانعكاس الإيجابي لهذه الخطة. وترتكز الخطة البديلة على نقاط أربع، وهي: أولاً، تقديم أكبر عدد ممكن من السيارات الجديدة بحيث نتخطى كل مصنعي السيارات في السوق.

ثانياً، اتخذنا تدابير جذرية لتخفيض تكاليف الإنتاج بشكل يتلاءم مع متطلبات السوق.

ثالثاً، نحننا بتخفيض أعباء الضمان الصحي. رابعاً، اتبعنا منهجية تسويق تبرز نوعية وقيمة منتجاتنا وبالحالي نحدد هوية

ماركات هذه المنتجات وقد بدأنا بتلصص النتائج الإيجابية لهذه الخطة الرباعية. ونتوقع من خلال تخفيض كلفة الضمان الاجتماعي إلى جانب تخفيض الكلفة والخزونات أن نخفض قيمة الكلفة الأساسية أكثر من 6 مليارات دولار في مدة أقصاها نهاية العام 2006.

■ هل تعتبرون أن المشكلة تكمن فقط في موضوع الضمان الاجتماعي أو أن المنافسة أصبحت أكثر ضراوة أيضاً؟

□ لا شك أن المشكلة تكمن في هذين العنصرين مجتمعين، خصوصاً أن "جنرال موتورز" تتنافس مع شركات تصنع خارج الولايات المتحدة، حيث تقوم هذه الدول بتغطية الضمان الاجتماعي، إضافة إلى عوامل أخرى خارجة عن إرادتنا كشركة. فمثلاً إن ظهور منافسين جدد في الأسواق إلى جانب المنافسين الموجودين أصلاً أوجد حصصاً سوقية جديدة مما زاد من حدة المنافسة. أضف إلى ذلك عوامل خارجية كارتفاع أسعار الوقود الذي جعل المستهلك يتجه إلى السيارات ذات الحجم المتوسط والصغير عوضاً عن السيارات ذات الحجم الكبير.

لدى اليابان قدرة كبيرة على المنافسة في السوق التجارية للتأثير على الأسعار ما يعطيها أفضلية في السوق الأميركية.

من هنا المنطلق اتخذنا الخطوات اللازمة لمعالجة السبلات التي جعلت "جنرال موتورز" دون مستوى المنافسة في منطقة أميركا الشمالية تحديداً.

■ أعلنتم في وقت سابق أن حجم

المبيعات في العام الماضي في الأسواق خارج الولايات المتحدة الأميركية، تخطت، وللمرة الأولى، حجمها في دخلها، ما هو السبب في ذلك؟

□ السبب يعود إلى توسع الأسواق العالمية والنمو الكبير للطلب، والذي يتوقع أن يتعدى الـ 64 مليون وحدة في أواخر هذا العام. نحن نتوسع مع هذه الأسواق، لا بل إن "جنرال موتورز" تشهد معدل نمو يفوق معدل نمو السوق العالمية. تكسب الشركة يومياً حصصاً جديدة في منطقة الشرق الأوسط، أفريقيا، آسيا وأميركا الشمالية متزامنة مع السوق الأوروبية.

■ هل ستؤثر المشاكل المالية للشركة سلباً على تواجدها في الأسواق الخارجية بشكل من الأشكال؟

□ هذا إن يحصل، لأن التركيز في الشركة حالياً هو على البرامج التسويقية لتجديد وجود منتجاتنا الجديدة حول العالم.

■ "تويوتا" اليوم هي في الرتبة الثانية عالمياً، وهي عازمة على انتزاع المركز الأول من "جنرال موتورز". هل تعتبرون أن "تويوتا" تشكل منافساً حقيقياً لكم، يهدد موقعكم الريادي؟

□ تتوقع "جنرال موتورز" كل منافسيها، لكننا نسمى دائماً لنهبط الأوائيل، وهذا هو هدفنا. لا شك أن "تويوتا" هي منافس قوي لنا، ولذلك تعمل "جنرال موتورز" بجد لتبقى الشركة المتصدرة لصناعة السيارات عالمياً.

■ ما رأيكم بصناعة السيارات الصينية، ومدى جاذبيتها لغزو الأسواق العالمية؟
□ من المؤكد أن الصينيين أحرزوا تقدماً مفاجئاً في مجال صناعة السيارات، وأصبح لهم تواجدهم. إن السوق الصينية ضخمة جداً، كما أن معدل مبيعات "جنرال موتورز" في السوق الصينية عال جداً.
■ ما أهمية منطقة الشرق الأوسط

مستوى قياسي لمبيعات في الشرق الأوسط



فواز زهير

أعلنت BMW الشرق الأوسط عن تحقيق مستويات أداء استثنائية خلال العام 2005، إذ سجلت مبيعاتها نمواً بنسبة 31 في المئة مقارنة بالعام 2004 حيث بلغت مبيعاتها 13753 سيارة. وتصدرت الإمارات قائمة أفضل ثلاث أسواق في المنطقة من ناحية حجم المبيعات تليها المملكة العربية السعودية ومن ثم الكويت. أما من حيث الأسواق الأسرع نمواً، فجاءت السوق الأردنية في المقدمة حيث ارتفع حجم مبيعات المجموعة فيها من 14 إلى 479 سيارة خلال العام 2005.

علاياً، سجلت BMW ارتفاعاً بنسبة 10 في المئة في مبيعات كافة العلامات التجارية التابعة لها. فإضافة إلى علامة BMW، تميّزت سيارات MINI بأداء قوي خلال العام الماضي وسجلت نسبة نمو بلغت 9 في المئة، كذلك ارتفعت مبيعات Rolls-Royce بصورة ملحوظة عبر تسليم 796 سيارة، وشكلت مبيعاتها في الشرق الأوسط نحو 15 في المئة من إجمالي المبيعات العالية لسيارات هذه العلامة.

وتصدرت الفئة الخامسة قائمة سيارات BMW التي تحظى بأكبر معدل إقبال في المنطقة، حيث استحوذت على نحو 32 في المئة من مبيعات الشرق الأوسط، تتبعها الفئة السابعة بنسبة 27 في المئة والفئة الثالثة بنسبة 17 في المئة وX5 بنسبة 12 في المئة. واعتبر المدير العام الإقليمي لمجموعة BMW الشرق الأوسط غونتر زيهن، أن العام الماضي اتسم بالعديد من التحديات، حيث تأثرت عمليات BMW إلى حد ما بارتفاع سعر صرف اليورو إلى جانب الزيادة الكبيرة في أسعار المواد الخام. إلا أنه أكد على أن رؤية BMW للعام 2006 سوف تتركز على المحافظة على مكانتها كأوسع مصنعي السيارات الفارهة نمواً في منطقة الشرق الأوسط، وذلك من خلال طرح المزيد من الطرازات الجديدة والتقنيات البتكرة وعقد شراكات خاصة. "ومن المنتظر أن تقدم BMW خمسة طرازات جديدة إلى جانب أنماط عدد من المحركات.

Audi A6 Avant تفوز بجائزة "سيارة الشرق الأوسط" للعام 2005

نالت سيارة Audi A6 Avant جائزة "سيارة الشرق الأوسط للعام 2005"، من بين 54 طرازاً مختلفاً من السيارات ترشحت لنيل الجائزة عن فئة "أفضل أضخم سيارة". تسلم الجائزة من الشيخ ممدود حشر ممدود آل مکتوم، المدير الإداري لشركة أودي الشرق الأوسط تيمري سيس، في حفل نظمته مجلة "أوتو كار ميدل إيست". وقد سبق الحفل اختبار للسيارات المشاركة، قام به فريق من المحكمين، على مدى يومين، في حلبة دبي للسياقات (دبي أوتودروم). وبالنسبة قال سيس: "إن الجائزة شهادة امتياز لسيارة Audi A6 Avant، وتمثل إنجازاً آخر يضاف إلى التزام "أودي" تجاه علائقها في الشرق الأوسط". يُذكر أن سيارة Audi A6 Avant ليومين، التي أطلقتها شركة "أودي" مؤخراً، تلقى رواجاً كبيراً في منطقة الشرق الأوسط. وكانت شركة "طيران الإمارات" تسلمت أسطولاً من 50 سيارة من هذا الطراز لنقل طياريه ومساعدتهم.

بالنسبة لـ "جنرال موتورز"، وما هي الخطط المستقبلية لهذه المنطقة؟

□ تولي "جنرال موتورز" أهمية قصوى لسوق منطقة الشرق الأوسط، فإمكانات هذه السوق كبيرة وهي قابلة للنمو والتوسع؛ وبجاء "جنرال موتورز" عالمياً مرتبط مباشرة بنجاحها في أسواق كالشرق الأوسط. واهتمامنا الكبير يعبر عنه في تشكيلة الطرازات الكبيرة للشركة في أسواق المنطقة. نركز في ستراتيجيتنا على أن ننجح وأن نقدم سيارات جديدة وفي الوقت نفسه تقديم أوسع تشكيلة ممكنة من المنتجات في المنطقة لتلبية مختلف احتياجات المستهلكين من الجيل الجديد، والذي أصبح له حصة كبيرة في قطاع السيارات، ومن جهة أخرى أن نجاري التطور السريع لأداء الآليات في الأسواق التجارية.

■ تمثل منطقة الشرق الأوسط نحو 0.1 في المئة من إجمالي المبيعات، ما هي أهمية هذه القيمة بالنسبة لكم؟ وما هو مستقبل هذه السوق؟

□ سوف نستثمر برأيي هذه السوق بالتوسع، ونحن نهدي إلى مضاعفة نسبة المبيعات هذه مع حلول العام 2010. إن إمكانات هذه السوق كبيرة وهي مستمرة في النمو. إن هذه الشباب مازالت تتزايد ما يشجع أمامنا الكثير من الفرص الجديدة في الشرق الأوسط. وإذا نظرنا إلى دبي مثلاً فهي تعتبر من أهم الأسواق في العالم حالياً إن كان من ناحية التقنية أو فرص الاستثمار. ومن هنا سوف نستغل كل الفرص المتاحة لنا في المنطقة.

■ ينضوي تحت مظلة "جنرال موتورز" تشكيلة متنوعة من الماركات، ما هي الأكثر حظاً في أسواق المنطقة، وماذا عن تشكيلة السيارات الفاخرة لـ "جنرال موتورز"، وفرصها في الأسواق العربية؟

□ إن شيفروليه هي أكبر ماركة لدينا وسوف نستمر في تقديم المزيد من الطرازات الجديدة، لتلبية جميع احتياجات المستهلك من أبسطها حتى أهمها. للطرازات الفاخرة أيضاً إمكانات وفرص كبيرة في الشرق الأوسط. وقد قمنا بمجموعة كاملة جديدة من سيارات كاديلاك الفاخرة، إضافة إلى سيارات الهامو التي تنمو في جميع الأسواق. سنستغل كل الفرص المتوفرة في أسواق المنطقة.

■ يلاحظ أن توجه كاديلاك للتصميمي أصبح أوروبياً أكثر منه أميركياً؟

□ لا شك أن كاديلاك أكثر شأناً كبيراً في أوروبا. خصوصاً إذا ما نظرنا إلى المواصفات الرياضية لسيارات كاديلاك التي تروق لجمهورنا لأوروبين. لكن هذا لا يعني أن الأميركيين أيضاً يهجون هذا النوع من السيارات. ■



جمعية متخرجي الجامعة الأميركية في بيروت: شراكة مع الجامعة من دون وصاية

بيروت- رنا الصري

أقامت جمعية متخرجي الجامعة الأميركية في بيروت مؤتمراً دولياً للمتخرجين برعاية رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة تحت عنوان "نقف معاً مستقلين ومتحدين" لناقشة قرار مجلس أمناء الجامعة الأميركية بإنشاء جمعية عليا لتخرجي الجامعة ولإيجاد آلية لزيادة التنسيق مع هيئات المتخرجين المختلفة عبر إعادة هيكلية الجمعية الحالية.

وينص القرار الذي اتخذته مجلس الأمناء في حزيران/يونيو 2005 على إنشاء جمعية متخرجين عليا لها هيكلية هرمية تكون بمثابة مظلة لهيئات المتخرجين الحالية، وهي تدعم من قبل مكتب للتخرجين في بيروت وآخر في نيويورك تكون مرجعيتهم مجلس الإنماء وشؤون المتخرجين في الجامعة.

ويسعى مجلس الأمناء من خلال قراره إلى تعزيز فعالية جمعية المتخرجين لطلبة الاجهات الملحة للجامعة عبر توثيق الاتصال بين المتخرجين حول العالم، وهم يعوقون الـ 45 ألف متخرج في أكثر من 63 دولة، وبالتالي إفادة الجامعة والمتخرجين من هذا الانتشار الجغرافي المميز. هذا بالإضافة إلى زيادة التنسيق والاتصالات بين الجمعية الأم وباقي الفروع المهنية والجغرافية حول العالم.

وأجمع المتخرجون في المؤتمر على مطالبتهم وتأكيدهم على استقلالية الجمعية وإصرارهم على بقاء مقرها في بيروت باعتبار أن استقلالها لا يعني الفصل عن الجامعة، بل الشراكة معها والتعاون التام مع مجلس الأمناء، ومن دون أن تكون الجامعة وصية على الجمعية، مع التشديد على تاريخ الجمعية العريق منذ تأسيسها في بيروت العام 1910. وأجمع المشاركون على عدم ضرورة

إنشاء جمعية جديدة، بل من الممكن الوصول إلى الأهداف المرجوة عبر إيجاد نظام جديد للجمعية الحالية وإعادة هيكلتها وتطويرها بما يتلاءم مع العولة والانتشار الواسع للمتخرجين، ما يعزز التمثيل والمشاركة لجميع للتخرجين، إضافة إلى تعديلات في الدستور والنظام الداخلي وتحقيق أكبر قدر من الدعم للجامعة والتنسيق معها.

ولتحقيق ذلك، صغر من المؤتمر الدولي للمتخرجين القرارات التالية:

1- تعديل النظام الأساسي بما يودي إلى إعادة هيكلية الجمعية الحالية.

2- انتخاب الهيئات القيادية (governing bodies) من قبل المتخرجين في جميع أنحاء العالم.

3- يحق للمتخرجين في جميع أنحاء العالم التصويت، وهم يشكلون مع الهيئة العامة لجمعية متخرجي الجامعة الأميركية في بيروت.

4- تطوير نظام الانتخابات ليسمح بمشاركة المتخرجين الراغبين بالإدلاء بأصواتهم من دون أن يقرب عليهم دفع أية اشتراكات لهذه الغاية.

5- قيام الهيئة العامة بانتخاب المجلس الدولي والهيئة الإدارية، على أن تكون المهمة الأساسية للمجلس تمثيل جميع المتخرجين في العالم.

6- تعيين لجنة متابعة لقرارات المؤتمر ملكية بتحضير النظام الأساسي والنظام الداخلي لتنفيذ القرارات خلال ستة أشهر.

يذكر أن رئيس الجامعة، د. جيون والتر بوروي، وعدداً من مجلس الأمناء حضر افتتاحاً للمؤتمر وشارك فيه عدد كبير من المتخرجين وتحدث في جلساته، التي استمرت على مدى يومين، عدد من المتخرجين الذين يتولون مناصب وزارية ونيابية ورسمية رفيعة ورؤساء فروع المتخرجين المهنية والجغرافية في لبنان والعالم. ■

الجامعة الأميركية في بيروت
في الذكرى الخمسين لتأسيسها



عورت
لجاسي

أعلن مكتب الاستثمار والتطوير التابع لحكومة رأس الخيمة عن تأسيس شركة مساهمة باسم "إدراك" برأس مال مليار درهم (272 مليون دولار) بهدف إنشاء مشاريع تعليمية تشمل مدارس وجامعات.

وقال الرئيس التنفيذي لمكتب الاستثمار، د. عزت الدجاني، إن الهدف من تأسيس "إدراك" هو إنشاء مشاريع تعليمية لدعم قطاع التعليم والارتفاع بمختلف مستوياته محلياً وإقليمياً إلى جانب الفرص الاستثمارية.

وشركة "إدراك" - التي تساهم حكومة رأس الخيمة بنسبة 5 في المئة في رأس مالها وطرح الباقي للاكتتاب العام، سيتم تسجيلها في منطقة رأس الخيمة الحرة حيث سيرتكز نشاطها مبدئياً على ثلاثة مشاريع.

أولاً، إنشاء جامعة تابعة لجامعة "جورج مايسون" الأميركية، وستكون فرعاً من الجامعة الأم العريقة في واشنطن، حيث ستمنح شهادات البكالوريوس والماجستير.

ثانياً، إقامة جامعة رأس الخيمة للعلوم الطبية والصحية التي تضم كلية للطب، التي يتم بناؤها حالياً إلى جوار مستشفى صقر، وأوضح الدجاني، أن طلاب الكلية سيتلقون التدريب في أقسام المستشفيات المختلفة، وأشار إلى أن ذلك سيشكل تعاوناً مهماً بين القطاعين العام والخاص.

أما المشروع الثالث فهو أكاديمية الحمرات التي ستكون أول مدرسة داخلية من نوعها في المنطقة والتي ستتميز بهيكلية تعليمية تم تصميمها وفق أعلى المستويات العالمية.

رئيس شركة ريادة "قيادي عالمي شاب" للعام 2006



خالد بن حميد الظاهري

اختار منتدو القيايين العالميين الشباب، وهو مؤسسة تابعة للمنتدى الاقتصادي العالمي، خلدون طبازه، رئيس مجلس إدارة شركة ريادة، التي تتخذ من الأردن مقراً لها، كقيادي عالمي شاب للعام 2006 ضمن قائمة تشمل 16 قيادياً عالمياً شاباً جديداً تم اختيارهم من منطقة الشرق الأوسط

وشمال أفريقيا لينضموا للمجتمع العالمي للقياديين الشباب، الذي يجمع حالياً بين 410 قياديين يمثلون مختلف مناطق العالم وقطاعات المجتمع. وبذلك، يلتحق طبازه بـ 175 من قيادات القيايين للعام والخاص والمتقنين تحت سن الأربعين من 50 دولة تم اختيارهم من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي. ويضم فوج العام 2006 أكثر من 60 قيادياً في مجال الأعمال وأكثر من 30 قيادياً حكومياً، إضافة إلى العشرات من القيايين الفكريين والعاملين في مجال الإعلام وللرستات غير الحكومية وقدمت اختيار فوج العام 2006 من بين أكثر من 3500 مرشح.



علي سعيد بن حميد الظاهري

جامعة أبو ظبي تكرم المشاركين في "يوم الوفاء للوالد"

أقامت جامعة أبو ظبي حفلاً لتكريم الهيئات والجهات المشاركة في فعاليات مهرجان "يوم الوفاء للوالد" الذي نظمه طلبة نادي صناعات المستقبل في الجامعة بمناسبة الذكرى الأولى لرحيل الشيخ زايد بن سلطان، وذلك تحت رعاية الشيخ حمدان بن زايد آل نهيان، نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير الدولة للشؤون الخارجية ورئيس مجلس أمناء جامعة أبو ظبي.

وأشار رئيس المجلس التنفيذي للجامعة علي سعيد بن حميد الظاهري في كلمته خلال الحفل بالدور الرائد للشيخ زايد في تدشين نهضة حضارية للوطن شملت جميع المجالات التنموية وجمعت من الإمارات معلماً بارزاً على المستوى العالمي. وأكد الظاهري أن احتفال الجامعة وطلبة نادي صناعات المستقبل بهذه المناسبة يجسد معان ودلالات كثيرة تحمل العرفان للوالد القائد والبنائي المؤسس لمسيرة تقدم الوطن.

100 مشروع في مسابقة "لعلوم والتكنولوجيا"



د. عبد الله النجار

من المتوقع مشاركة أكثر من 100 خطة وإقتراح في "المسابقة العربية الأولى لأفضل خطة أعمال في مجال التكنولوجيا" التي تنظمها المؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا (ASTF)، وهي مؤسسة مستقلة غير حكومية تتخذ من دولة الإمارات مقراً لها وترمي إلى تعزيز التطور الذي يشهده قطاع العلوم والتكنولوجيا في المنطقة العربية. وقال رئيس المؤسسة د. عبد الله النجار: "يؤكد الإقبال الكبير الذي تشهده المسابقة على غنى المنطقة العربية بالخبرات التقنية والكفاءات المبدعة".

وسيحصل المشروع الفائز على تمويل بقيمة 50 ألف دولار كحد أقصى، بينما سيحظى الفائزان الثاني والثالث على فرصة الحصول على رأس مال استثماري من قبل "الصندوق العربي لتمويل مشاريع التكنولوجيا".

كلية دبي للطلبات تستضيف مؤتمر التعليم العالمي للمرأة

تحت شعار "أحلام المرأة وأمالها" استضافت كلية دبي للطلبات مؤخرًا مؤتمرًا عالميًا حول التعليم الخاص بالمرأة الذي استمر ثلاثة أيام.

وأكد د. هواريد ريد، مدير المؤتمر، على ضرورة إقامة حوار عالمي مع قادة الفكر في مجال التعليم الخاص بالمرأة بهدف تطوير المرأة بشكل مستمر وتبادل الأفكار والآراء حول أفضل الممارسات والشبل بهذا الخصوص. وتحدثت المديرية التنفيذية في شركة عليان للتمويل في المملكة

العربية السعودية لعيني العلوان التي اختارتها مجلة "فوربس" من بين أكثر 100 امرأة قوة ونفوذاً في العالم، عن الأحلام والقيادة. أما الوكالة المساعدة لشؤون التخطيط والإحصاء في وزارة الاقتصاد والتخطيط في دولة الإمارات العربية المتحدة فحصة العلامة، فناقشت في كلمتها دور المرأة المهم في مجال التجارة والأعمال.

وشارك في المؤتمر خبراء وممران من أشهر كليات الطلبات في أستراليا، الولايات المتحدة، البحرين، إيطاليا، الباكستان، الهند، الفلبين وكينيا. وناقش المشاركون دور التعليم المتمحور حول المرأة أهمية التحاور بهدف الارتقاء بالمرأة في دور الكبير الذي يمكن أن تلعبه في المجالات العلمية والتجارية والسياسية وحتى الحكومية والتي لا تزال حكرًا على الرجال إلى حد كبير.



حلال توقيع اتفاقية القرض

وبدوره، أعرب رئيس القطاع المصرفي للشركات في بنك "أبوظبي الوطني" مايكل لاندنبرغ عن امتنانه للعب البنك دوراً رئيسياً في ترتيب هذه الصفقة، مشيداً بدعم البنوك الأخرى التي تعاونت في عملية التمويل.

"الاتحاد للطيران" تسري 5 طائرات بوينغ

وقعت شركة الاتحاد للطيران اتفاقية تمويل مع عدد من المصارف الكبرى في دولة الإمارات العربية المتحدة بقيمة 450 مليون دولار، وذلك لتمويل شراء 5 طائرات من طراز بوينغ (777-300ER).

وتتضمن الاتفاقية التي عقدت مع كل من بنوك "أبوظبي الوطني" و"أبوظبي التجاري" و"الخليج الأول" و"اتش أس بي سي الشرق الأوسط" ومع "شركة أبوظبي للاستثمار" كمدير للقرض، عقد إيجار تشغيلي مدته 12 سنة.

واعتبر الرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران وروبرت ستروديل أن توقيع هذه الاتفاقية يؤكد على استمرار نمو أسطول الشركة بعزم وثبات من جهة، وعلى توثيق العلاقات مع القطاع المصرفي محلياً ودولياً من جهة أخرى.

شقي أوجاء شبكة طيران الخليج على مراحل محددة، وستكتمل مع نهاية العام 2007 على نحو يتسجم مع الموعد النهائي الذي حددته المنظمة العالمية للطيران المدني "إياتا".

من جهة أخرى، أطلقت الشركة مع حلول العام الحالي حملة ترويجية للسفر بأسعار منخفضة عرفت بـ "تخفيضات المقاعد للعام الجديد".

وتشمل الحملة كلاً من أستراليا، الهند، سنغافورة، أيرلندا، جوهانسبرغ، الإمارات العربية المتحدة، سلطنة عمان، دولة الكويت ومملكة البحرين، وتستمر الحملة حتى 31 مارس المقبل.

"طيران الخليج" تخفض أسعارها وتوسع خدمة البطاقة الإلكترونية

وسعت طيران الخليج نطاق خدمات حجز البطاقات الالكترونية لديها لتشمل المزيد من الوجهات، وكانت الشركة أطلقت الخدمة في نوفمبر 2005 على خطوط لندن-البحرين-سنغافورة، وأضافت إليها خطوطاً جديدة.

وقال نائب رئيس الشركة لشؤون تكنولوجيا المعلومات جلال القصاب أنه سيتم توسيع نطاق هذه الخدمة في القريب العاجل إلى

نعم استثنائي لرحلات الطائرات الخاصة في دبي

سجل مطار دبي الدولي معدل نمو بلغ 57 في المئة العام الماضي في حركة الطائرات الخاصة، مقارنةً بالعام 2004. وأكد مدير إدارة العمليات في دائرة الطيران المدني محمد عبد الله أهلي أن دبي تستقطب جزءاً كبيراً من حركة الملاحه الجوية للطائرات الخاصة ورجال الأعمال في المنطقة.

وعزز أهلي هذا النمو إلى أسباب عدة أهمها: موقع دولة الإمارات على الساحتين الإقليمية والدولية، انتعاش سياسة الأجواء المفتوحة وتوفير أفضل وأحدث الخدمات للطيارين والمسافرين من كبار رجال الأعمال من لحظة الهبوط وإنجاز كافة الإجراءات المتعلقة بهم خلال فترة قصيرة، هذا فضلاً عن سلسلة من الخدمات التي يتفرد مطار دبي بها.

وكان المطار سجل 3940 حركة طائرة العام 2004، في حين ارتفع الرقم إلى 6216 العام الماضي.



مطار دبي الدولي

ولفت أهلي إلى السعي لزيادة حصة دبي من عمليات اقلاع وهبوط الطائرات في المنطقة، متوقعاً أن يكون العام الحالي عاماً قياسياً بزيادة تتراوح بين 35 و40 في المئة.



المشاركون في المؤتمر التدريبي

تحقيق الاندماج والتفاعل بين أعضاء فريق عملنا الذي ينمو بسرعة.

أما للخدمة المسؤولة عن أكاديمية OMD كريسستن فون هوردي Christine Von Hoerde فقالت: "إن الإبداع والابتكار في الإعلام يرفعان التواصل الإعلامي إلى مستوى أعلى وأكثر تأثيراً وينطبع في الذاكرة".

نظمت أكاديمية OMD Academy مؤتمرها التدريبي الثالث في دبي شارك فيه أكثر من 50 شخصاً من 7 دول. وركز المؤتمر هذه السنة على الإبداع الإعلامي والابتكار. وتحدث فيه كل من مستشار التسويق والكاتب السويدي ستيفن انغزويت Stephen Engeseth والمدير التنفيذي لشركة Billels للتدقيق الإعلامي رون دي بير Ron de Pear. وقال المدير الإقليمي لـ"أومنيكوم ميديا غروب" OMD إيلي خوري: "إن إدخال أحداث مماثلة في برامجنا الأكاديمية تساعد على



الخدمة التنفيذية "جافزا" سمي حبيب ورئيس مجموعة "كالتيريلز" في الولايات المتحدة دو أوبير ميلان يلتاحان الرمز

وتختص شركة أف. جي. ويلسون التي تبلغ طاقتها الإنتاجية أكثر من 50 ألف مولد سنوياً، في بيع جميع أنواع مولدات الطاقة للعمثلة على الديزل من المولدات ذات الدرس كيلو فولت إلى المولدات ذات الـ 2200 كيلو فولت إضافة إلى لوحات نقل الحمل ومجموعة مولدات الغاز.

"أف. جي. ويلسون": مركز إقليمي في دبي

افتتحت شركة أف. جي. ويلسون للصناعات الهندسية مركزاً إقليمياً جديداً لحلول مولدات الطاقة عالية الجودة في المنطقة الحرة في جبل علي "جافزا". وقال مدير الإدارة في شركة أف. جي. ويلسون ألوك روات: "إن المركز الجديد يضم مخازن ومستودعات ضخمة ومركز تدريب إقليمي ومبنى إدارياً مجهز بأحدث المعدات".

الجابر لل نظارات:

تشكيلة من نظارات برادا

كشفت شركة الجابر للنظارات في دولة الإمارات النقاب عن تشكيلها الجديدة من نظارات برادا Prada لربيع وصيف 2006. وتتخذ الخطوط الجديدة والمتحركة الطابع الرياضي والمستوحى من الرياضات البحرية. وتتوفر الموديلات بمجموعة كبيرة من الألوان، كالأسود والأزرق الداكن والبني والأحمر.



عبد اللطيف جميل للألكترونيات: تتوفر في نتائج المبيعات

حققت شركة عبد اللطيف جميل للألكترونيات نتائج عالية في مبيعاتها في السوق السعودية خلال العام المنصرم. وعزا المدير التنفيذي للشركة هشام حمزة، خلال الاجتماع السنوي للإدارة الذي عقد مؤخراً في مركز الشركة في جدة، إلى الخطط التسويقية المتطورة واستراتيجيات المبيعات المجدية التي انتهجتها، ملية احتياجات العملاء من خلال توفير الجودة في المنتجات والسعر المنافس والتسهيلات في التقسيط، إضافة إلى خدمة المبيعات المميزة التي توفرها الشركة. وقال حمزة إن هذا التفوق في حجم المبيعات من شأنه أن يعزز مكانة الشركة في سوق حيوية تشهد منافسة قوية وأشار إلى أن هذا النجاح جاء نتيجة الجهود التي بذلتها الشركة على صعيد توسيع شبكة معارضها التي باتت تغطي مختلف أرجاء المملكة، ونتيجة طرحتها للموديلات الجديدة العصرية، خصوصاً في مجال الكمبيوتر الشخصي من ماركة توشيبا.

وتخطط شركة عبد اللطيف جميل للألكترونيات، لتحقيق المزيد من النتائج خلال العام 2006، وذلك تناغمًا مع الانتهاء العام لشركة عبد اللطيف جميل المحدودة التي أكرتيسها المهندس محمد عبد اللطيف جميل على ضرورة الاستمرار في اعتماد خطط تسويقية متميزة وخطط مبيعات تلغزم أفضل المعايير سواء لجهة الأسعار وخدمات ما بعد البيع.

يُذكر أن شركة عبد اللطيف جميل للألكترونيات هي الموزع الوحيد في المملكة العربية السعودية لماركات عالمية عدة مثل: White, JBL, Dom, Toshiba, Alpine, Westinghouse, Ruod, Petra.

A. Lange & Sohne جليد Grand Lange Matic Power Reserve



قدمت شركة A. Lange & Sohne ساعة Grand Lange Matic Power Reserve ذاتية التعبئة، مناسبة مرور مئة عام على ولادة مصنع الساعات جيرارد دي ويجمبي في هامبورغ.

تمتاز هذه الساعة بمينائها المصنوع من الفضة الصلبة ويزجاجها الكريستال السفيري.

أما السوار فتحت خياطته يدوياً وهو مصنوع من جلد التمساح مع إبريز من الذهب الأصفر أو البلاطين أو الذهب الزهري.

Boris Becker ساعة IWC Schaffhausen من



أطلقت شركة IWC Schaffhausen ساعة Portuguese Chrono- Automatic Boris Becker الجديدة، تيمناً ببطل التنس الألماني العالمي بوريس بيكر.

صممت الساعة الجديدة من الستانلس ستيل، ويظهر الجزء الخلفي منها مراحل فوز النجم الألماني، وقد استوحى التصميم من لحظات الفوز ببطولة ويمبلدون في العام 1985.

ثلاثة تصاميم كرونوغراف

Baume & Mercier من

من Baume & Mercier مجموعة من ثلاث ساعات للرجال بتقنية الكرونوغراف، لكل منها ميزتها الخاصة.

ساعة Riviera XL chronograph تمتاز بعلبة من 12 ضلعاً مع عدادات فضية.

وتم اختيار الشكل المربع لعلبة ساعة Hampton Classic Square XI Chronograph. وتعمل هذه الساعة بمركة أونوماتيكية وتقنية الكرونوغراف والتاكو متر لحساب زمن السرعة.

أما علبة ساعة Classima Executives XI Chronograph فهي دائرية، ونجحت هذه الساعة في الجمع بين الحركة الميكانيكية ذات التعبئة الذاتية وتقنية الكرونوغراف.



Cartier تعود

إلى 13 Rue de la paix

عطر "الأرز"

من Serge Lutens



طرحت دار عطورات Serge Lutens عطرها الجديد للرجال "عطر خشب الأرز" التميز بالرومانسية والأناقة. يمتاز هذا العطر الجديد بما يجمع الأرز من صفات أهمها أنه عطر غني ورفيق، والمزج بخيات مسك الروم القوي مع الكهرمان وكبش القرنفل والقرفة.

أعيد افتتاح بوتيك كارتييه Cartier الواقع في 13 Rue de la paix، حقل مميز استهل باستعراضات استثنائية في الشارع حيث البوتيك، وتلاها كشف الستار عن البوتيك الجديد ثم سهرة راقصة حملت عنوان "كيجان وشمبانيا". شارك في الحفل المدير التنفيذي لشركة كارتييه العالمية بزنارد فورناس والمدير العام لكارتييه فرنسا سيريل فينيترون وسفيرة مجموعات كارتييه المثلثة الإيطالية مونيك بلوشي.



فندق الكورنيش - الكويت الأول بتصميم الفاشن الابتكاري



وللقاهي العالية ذائعة الصيت. ويضيف، "أن الكورنيش البحري الأنيق جداً، والذي يقع على مقربة من الفندق، يوفر للضيوف فرصة ممارسة رياضة الركض أو المشي والتمتع بالهواء ومناظر البحر. ويحتوي الفندق في دوره العلوي على مطعم يوفر لضيوفه أجواء كاملة من الخصوصية حيث يكون في خدمتهم طهاة متفحصون بأشهى الأطباق العالمية. جميع هذه الميزات جعلت من فندق الكورنيش "مقصداً لرجال الأعمال". فالفندق، كما يقول البراندي، يجمع بين أجواء الراحة والخصوصية وأساليب الحياة المصرية، حيث تتوفر مجاناً خدمة الإنترنت فائقة السرعة وخدمة إنترنت لاسلكية في مختلف المرافق العامة للمنشأة مثل الردهة الأمامية والكافيه والمطعم. إضافة إلى مركز لرجال الأعمال يقدم الخدمة الشاملة لهم.

فندق الكورنيش



جان براندي

منذ افتتاحه منذ نحو أربعة أشهر، تمكن فندق الكورنيش من اجتذاب أعداد متزايدة من الزلاء. ويعود هذا الإقبال إلى الخدمات المتميزة التي يقدمها وولفقه الذي يطل على منظر بانورامي ساحر على البحر.

ويقول جان براندي، مدير فندق الكورنيش ومدير إدارة تطوير الأعمال في شركة أعمال القابضة التي تملك الفندق إضافة إلى فنادق موريديان وريتز الكويت، "أن هذه المنشأة الفندقية العصرية هي

الأولى في الكويت من حيث تصميمها بمفهوم الفاشن الابتكاري (Fashion Hotel)، حيث تم التركيز على الأجزاء الأكثر أهمية للضيوف مثل الغرف التي تحتوي أسرة فاخرة، وحمام عصري وأيضاً على الديكورات والألوان المتعددة التي جعلت الفندق ذا تصميم (Art + Deco).

ويتمتع الفندق، يقول براندي، بميزة فريدة أخرى تتمثل بمحاذاته أفضل وأكبر منتجع بحري ومجمع تجاري في الكويت هو "مارينا مول"، الذي يحتوي على باقة كبيرة ومتنوعة من المطاعم

تعيينات في

"بيت التمويل الخليجي"

■ ستيفن جي. روث



عُيِّن مديراً تنفيذياً لتطوير مشروعات البنية التحتية والقطاع العقاري، ولدى روث خبرة تمتد إلى 25 عاماً ويأتي تعيينه تماشياً مع استراتيجية البنك الهادفة إلى إطلاق المزيد من الفرص الاستثمارية التطويرية.

■ محمد أحمد علي



تم تعيينه رئيساً لقسم العمليات، ويملك علي خبرة تزيد على 20 عاماً في عدد من البنوك والمؤسسات المالية، وكان شغل منصب رئيس قسم الجودة في بنك إنفستكوب- البحرين.

■ أليسون أبو



عُيِّنت مديرة تنفيذية لقسم الموارد البشرية في البنك، وتتمتع أبو بخبرة واسعة في كبريات المؤسسات المالية والمصرفية العالمية في بريطانيا

تعيينات في

"فندق المارينا"

■ أنطوان نغوم

تم تعيينه مديراً عاماً للفندق، ويتمتع نغوم بخبرة تعود لأكثر من 26 عاماً في مجال الفنادق تولى خلالها مناصب عدة في أشهر السلاسل

تعيينات في

"فينتشر كابيتال"

■ د. كين بولونين

تم تعيينه رئيساً لإدارة المخاطر. ويتمتع بولونين بخبرة تعود إلى 13 عاماً من العمل في مجال الأعمال المصرفية الاستثمارية.

■ فيصل العباسي

عُيِّن مديراً في دائرة الاستثمارات للباخرة والاستثمارات المالية، ولدى العباسي خبرة واسعة في مجال الاستثمارات المباشرة وخصوصاً في شركات الشرق الأوسط وأوروبا.

■ جهاد قمبر

عُيِّن رئيساً للموارد البشرية والشؤون الإدارية. ويتمتع قمبر بخبرة تزيد على 15 عاماً من العمل في مجالات إدارة الموارد البشرية والشؤون الإدارية والمالية.

■ الهام الكوهجي

عُيِّنت عضواً في فريق الاستثمار في البنك، وهي تتمتع بخبرة في تنمية الأعمال والعمل المصرفي الاستثماري، حيث سبق لها أن تولت عدة مهام منها مديرة مشروع في قسم تطوير وتنمية الأعمال في بنك البحرين والكويت.

■ سامي خاطر

عُيِّن كمساعد للمدير التنفيذي ومسؤول الأغذية والمشروبات، ويملك خبرة في مجال الفنادق تعود إلى 15 عاماً وتتركز في إدارة الأغذية والمشروبات. وعمل خاطر سابقاً في فندق

تعيينات في "أرامكس"

■ أسامة فتالة:

رئيساً تنفيذياً للتخطيط الاستراتيجي ونائب أول للرئيس، وتشمل مسؤولياته الجديدة عمليات الاستحواذ والدمج والتوسع والاستثمار. ويتمتع فتالة بخبرة واسعة في قطاعات "أرامكس" تمتد إلى 17 عاماً، وكان شغل سابقاً منصب نائب الرئيس لمنطقة الشرق الأدنى وشمال أفريقيا.

■ جورج حرقوش:

مديراً عاماً لشركة انفو-فورتي التي اشترتها "أرامكس" مؤخراً والتخصص في خدمات تخزين الوثائق، ويملك حرقوش خبرة تعود لأكثر من 15 عاماً في "أرامكس" حيث كان يشغل منصب نائب رئيس أرامكس للإختصاص والشرارات؛ وسوف تشمل مسؤولياته توسيع نطاق خدمات "انفو-فورتي" في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا.

■ عثمان الجده:

تولّى، إضافة إلى منصبه كنائب رئيس أرامكس للمملكة العربية السعودية والخليج الأعلى، مسؤولية مناطق جنوب آسيا وجنوب شرق آسيا ومن ضمنها هونغ كونغ وفيتنام. وكان عثمان قد شغل على مدى 11 عاماً مناصب حيوية ساهمت في نمو شبكة الشركة.

السفير و"فينيسيا إنتركونتيننتال" لبنان.

■ دانييل فراچورايوس

تم تعيينه في منصب كبير الطهاة، وتعود خبرته في مجال الطهي إلى 30 سنة. وعمل فراچورايوس في العديد من الفنادق والمطاعم في تاوان والفلبين والسعودية واليمن والإمارات العربية المتحدة.



لنحو 20 سنة في مجال الفنادق، وكان بدأ حياته المهنية مع مجموعة سافري، وهو زميل جمعية الفنادق والضيفة والإدارة العالمية.

■ إيهاب الحجة

تم تعيينه مديراً مالياً لمنتجع إنتركونتيننتال مزار في لبنان، ويتمتع الخبرة 10 سنوات في مجال الضيافة والشؤون المالية في فنادق الشرق الأوسط.

■ ليندا مطرجي سلط

تغيّنت كمديرة العلاقات العامة في منتجع إنتركونتيننتال مزار في لبنان بعد أن شغلت منصب ممثلة المالك في "الكورال" شيراتون بيتش.

■ جورج فروحات



حصل على ترقية مجموعة فنادق إنتركونتيننتال في من مدير مكتب الاستقبال "كراون بلازا" دبي ليتولى منصب مدير قسم الغرف في الفندق.

■ دارين ماكغور



عينته "تي" العاملة في قطاع الشحن السريع الخاص بالشركات، مديراً جديداً لمبيعاتها في الإمارات، حيث سيتولى إدارة موظفي المبيعات الميدانية والمبيعات عبر الهاتف في الدولة.

وشغل ماكغور، عدة مناصب في مجال المبيعات، منها مدير المبيعات الهاتفية في مستشفى "ساندن كروس هيلشكير"، في نيوزيلندا.

■ محمد العوضي



عينه مصرف الإمارات الإسلامي رئيساً للخدمات المصرفية "إثمار". ويحمل سجل العوضي

بالتجارات التي حققها في القطاع المالي والمصرفي، حيث شغل سابقاً منصب المستشار المالي في "ميريل لنش" وغيرها من المناصب الرفيعة.

■ أحمد أبو الجبين



عينته شركة تعمير العقابضة في منصب نائب الرئيس للتسويق، وأبو الجبين متخصص في الإعلام

المؤسسي، ويتمتع بخبرة تزيد على 20 عاماً في قطاعي الإعلام والتسويق والدعاية والإعلان، وقد شغل مناصب عدة مهمة في عدد من الشركات العالمية.

■ ثوماس ليند



تم تعيينه مديراً عاماً لفندق فورسيزنز الرياض. وانتقل ليند إلى منصبه الجديد حيث كان يشغل المنصب نفسه في فندق فورسيزنز مكسيكو.

ويتمتع ليند بخبرة في الصناعة الفندقية تعود إلى 25 عاماً.

■ بيتر غونش

تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق إنتركونتيننتال سميراميس في القاهرة. ويتمتع غونش بخبرة طويلة تمتد

■ لويس سكوتو



انتخب رئيساً لمجلس الأعمال الأميركي في دبي والإمارات الشمالية، ويشغل سكوتو منصب مدير عام

قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإمارات ورئيس "داينرز كلوب إنترناشيونال"، ويتمتع سكوتو بخبرة واسعة تزيد على 30 عاماً وشغل سابقاً منصب نائب رئيس قسم التمويل في مجلس الأعمال الأميركي على مدى العامين الماضيين، كما يشغل حالياً منصب عضو إدارة "نوروك إنترناشيونال"، وهو عضو مؤتمن في مجلس الإدارة الاستشاري للخدمات المالية العالمية NCR.

■ كيه، ديلجو، كيم



عينته شركة إل جي إلكترونيكس رئيساً لعملياتها في الشرق الأوسط وأفريقيا، ويعدّ كيم من العاملين المخضرمين الذين يتمتعون بخبرة طويلة في الشركة التي التحق بها منذ العام 1982، وكان مسؤولاً عن النجاح العالمي الذي حققته منتجات إل جي من الوسائط الرقمية.

■ جيمي باريش



عينه بنك ستانفورد تشانترد أول رئيس تنفيذي لعمليات المصرف في أبوظبي والعين، ويحمل باريش شهادة

ماجستير من جامعة ألبيرتا، وهو يعمل في المصرف منذ 11 عاماً، وكان قد شغل سابقاً منصب رئيس قسم العمليات في "ستانفورد تشانترد" الملكة المتحدة وأوروبا.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (Head Office)

Al-Iktissad Wal-Ammal
Minara Center, Marc Curie St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780209 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354552
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Ammal
Dar Al Wasan
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: alwasan@nesma.net.sa

U.A.E. (Regional Office)

Al-Iktissad Wal-Ammal
P.O. BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 204 1441
FAX: + 971 4 204 1035
E-MAIL: alwasan@emirates.net.ae

KUWAIT

P.O. BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: +33 1 40863574
FAX: +33 1 40863574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
C16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: +813 35646420
FAX: +813 35035628

MALAYSIA

PUBLIKITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: + 6 3 7729 6023
FAX: + 6 3 7729 7115
E-MAIL: pmmsm@pjjaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NAHREZHINAYA
DOM 11/15, APR. 132
109172 MOSCOW
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMB 521, MIDHWA BLDG
145, DANGU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 729 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 41 654 40 00
FAX: + 41 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMIAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 33339 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: im.efe@meditgroup.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GREENCO HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicis.com

U.S.A. CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@markeetintl.com
WEB SITE: admarketintl.com

THE MARCUM BUILDING
105 WOODROW AVE.
NORTHPORT, CT 06450
TEL: + 1 203 319 1080
FAX: + 1 203 319 1084

Advertisers' Index

- AL BUSTAN RESIDENCE.....	51
- ARAMEX INTERNATIONAL.....	91
- BAHRAIN INTERNATIONAL CIRCUIT.....	15
- BLOM BANK.....	9
- CGF.....	63
- COFIB CAPITAL FINANCES.....	69
- CREDIT SUISSE.....	GF
- DUBAI WORLD TRADE CENTER.....	17
- GULF M.E. EXCELLENCE.....	95
- HORECA 2006.....	57
- IFA HOTELS & RESORTS.....	OBC
- LAND - ROVER.....	IBC
- M.E INSURANCE FORUM.....	79
- MAN INVESTMENTS.....	19
- MEA.....	55
- MERCEDES.....	"27,29,31"
- NBN.....	"73,83,103"
- NESMA.....	25
- NOKIA.....	13
- OMEGA.....	IFC
- ORACLE.....	5
- ORBIT- BAHRAIN.....	38
- PWC LOGISTICS.....	21
- QATAR ECONOMIC FORUM.....	49
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES.....	41
- SHANGRI-LA HOTELS & RESORTS.....	11
- SHELL.....	45
- TUNISIE VALEURS.....	23

فخامة - هيبة - قوة ..
اسم واحد



رنج روفر - رنج روفر سبورت - LR3 الجديد



نطور المستقبل



للفنادق والمتجعات

HOTELS & RESORTS

يسر شركة إيفا للفنادق والمتجعات، التابعة لشركة الاستشارات المالية الدولية (IFA)، أن تعلن عن إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية اعتباراً من ٣ يناير ٢٠٠٦.

توفر إيفا للفنادق والمتجعات مجموعة واقية من الفنادق والمتجعات الفاخرة في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط من خلال تعاونها مع شبكة واسعة من العلامات الفندقية الرائدة والشركات المطورة.

والآن يمكنكم أن تشاركوا بنا نجاحنا.

Kempinski
SINCE 1897

STARWOOD
A WORLD OF TRAVEL

NAKHEEL

المرسى
KIM JONG IL

Fairmont
HOTELS & RESORTS

MÖVENPICK
HOTELS & RESORTS

savills

ARC

UNITED INVESTMENTS
A J. P. MORGAN COMPANY

Standard

ORIEL

Sun International

www.ifahotelsresorts.com

الكويت، هاتف: ٢١٨ ٠٢١٨ ٠٩٦٥ دبي، هاتف: ٢٠٢٢ ٣٩١ ٠٩٦١